VOL. 129
1994

- 第37期新体制発表
- '94 TOKYO TOY SHOW
- WHAT'S ATP?

セガサターン用のバーチャ ファイターを
逃すわけにはいかない

'94 Tokyo Toy SHOW

PHOTO REPORT

世界に羽ばたくSONIC GOODS

自社開発の
"Ristar" The Shooting Star（仮）

タマ＆フレンズも人気上昇中

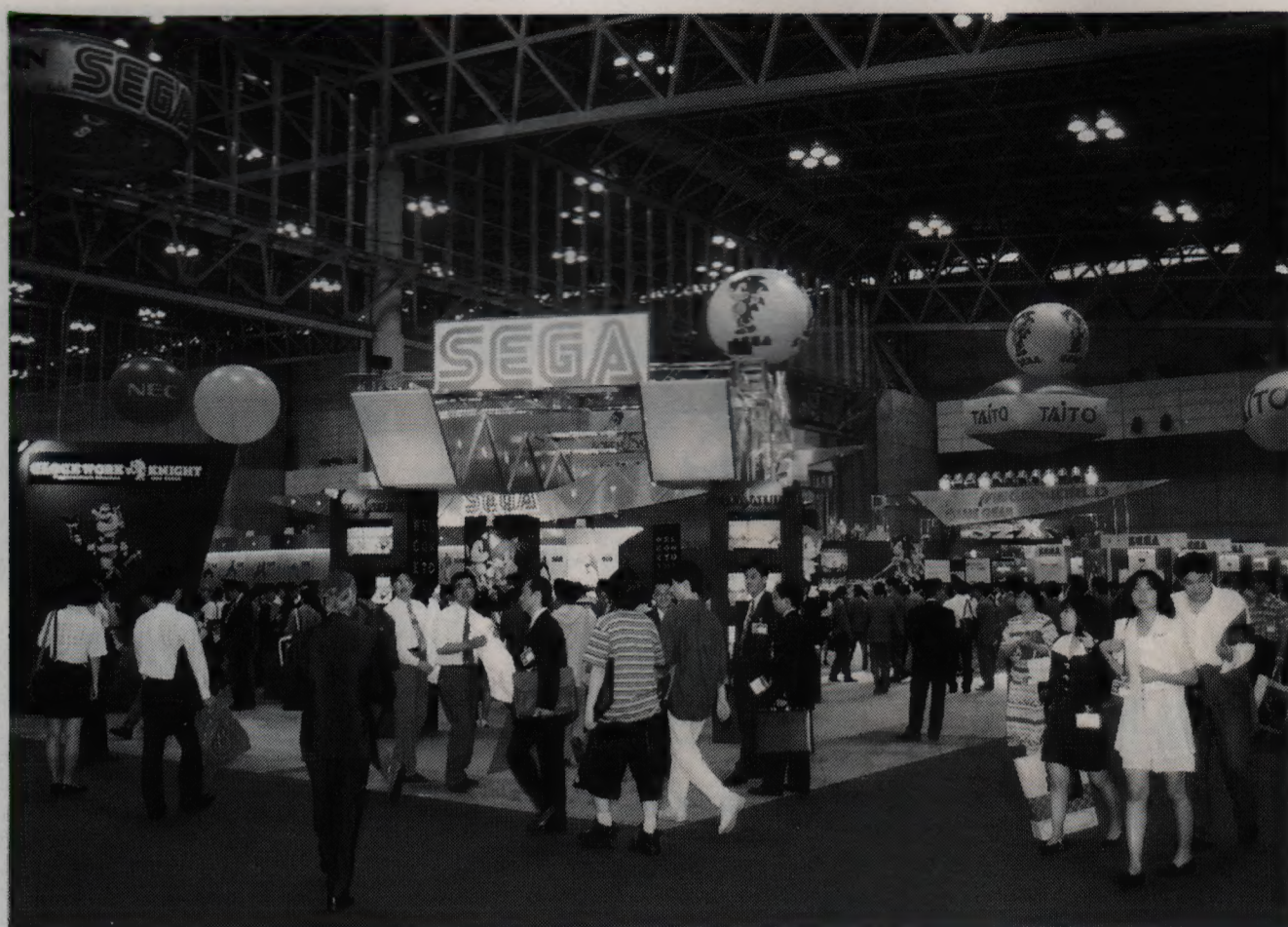
どのGGがお好き？

大人気のミッフィーシリーズ

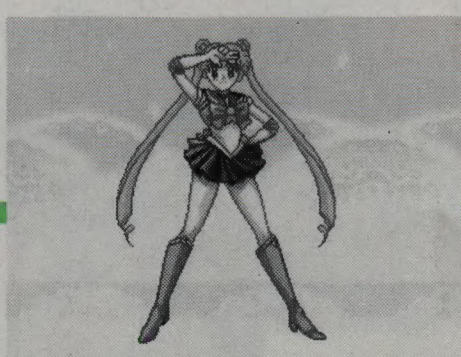
TOYの新製品も
ぞくぞく登場

ますます目が離せない
Jリーグソフトラインナップ

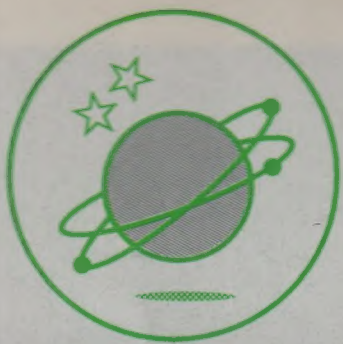
CONTENTS

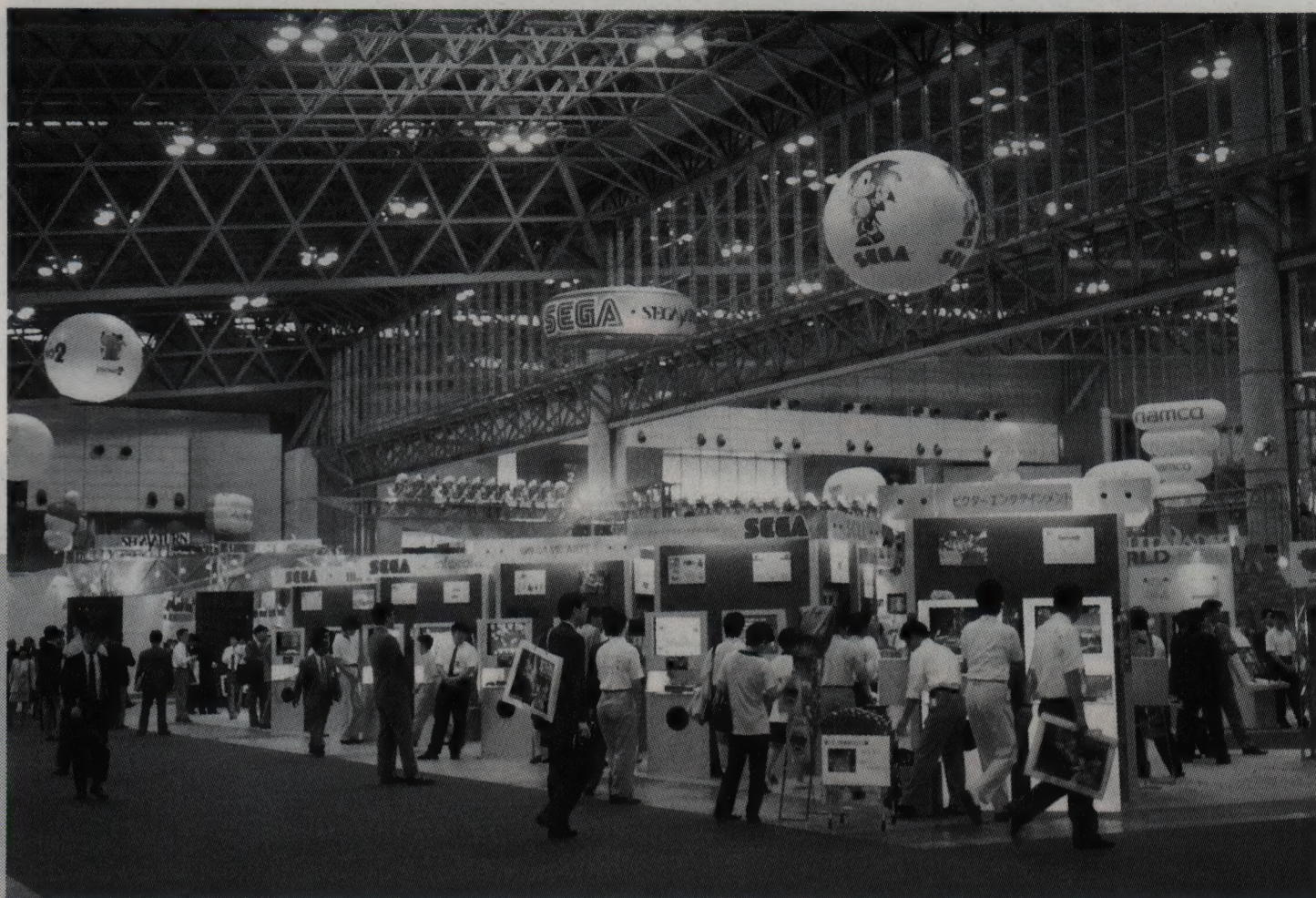
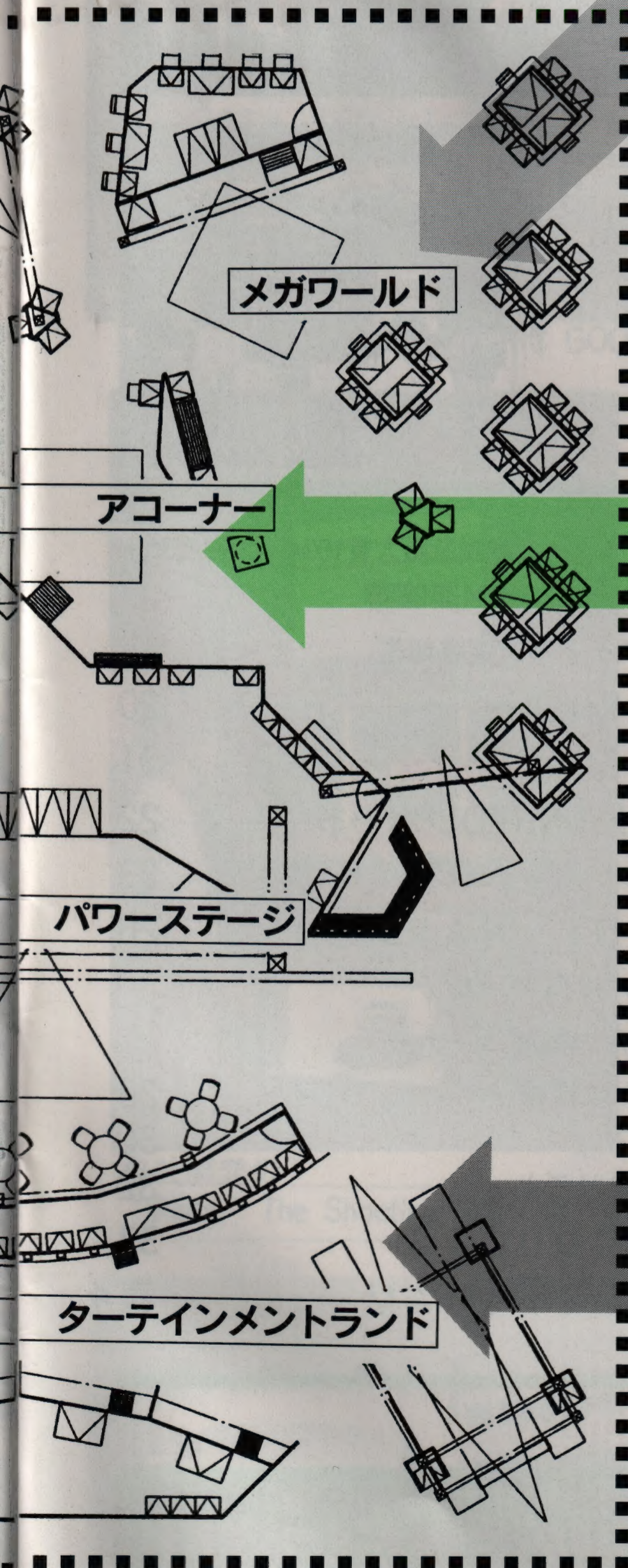
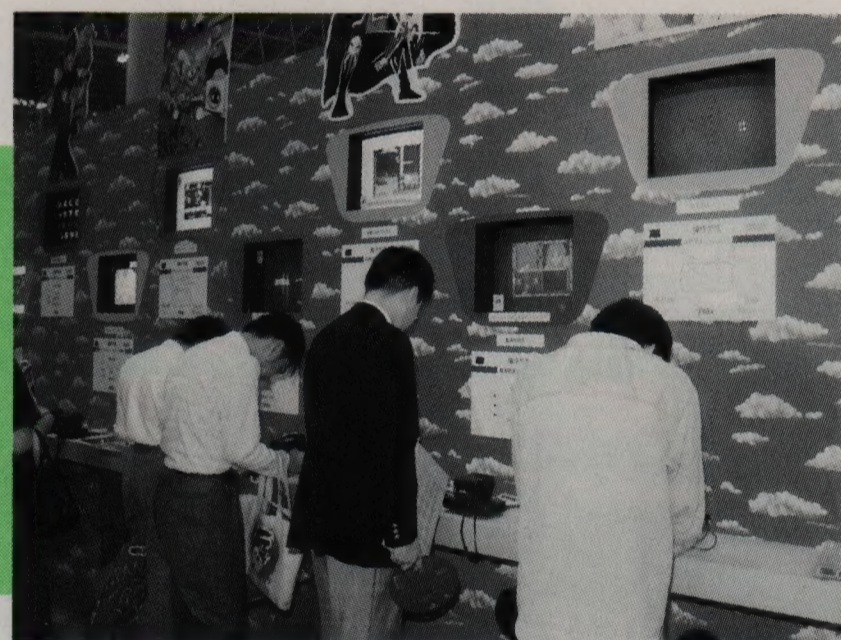
JUL.1994

特集 '94 TOKYO TOY SHOW ―― 2
TOP TALKING ―― 6
第37期営業報告および新体制発表 ―― 8
CSKグループ通信 ―― 11
WHAT'S ATP? Vol.7 ―― 12
SEGA SPIRIT CHAPTER 2 ―― 14
TOPIC NEWS ―― 16
- 中山社長、藍綬褒章を受章
- 国内CS業界誌および流通への説明会開催
- オーランド・SOAセールス・ミーティング概況
- 新製品発表会およびプライズ内覧会開催
- 第29回セガ協力会総会と協力会の活動
- LIVE UFO 米米ライド大人気!
- 「バーチャファイター」電視遊戯大賞1994 大賞受章!
- ロックオンバトルロード'94開催
- フラワーフェスティバル催事報告

For Users & Retailers ―― 20
知恵袋 ―― 21
愛ちゃんのJEF UNITEDレポート ―― 22
From Media ―― 23
VOICE OF HARMONY ―― 26
- リレーコラム/投稿マンガ
- Tenpo1000/今月の推薦コーナー
- デジタルスタジオ探検 ―― 28
- WEDDING ―― 30
- 編集委員のひとりごと ―― 32

NEW PRODUCTS ―― 33
Around the AM ―― 表4

美少女戦士セーラームーン

◆第37期全社スローガン◆
基礎を固めて新たな飛躍!

SHOW　開催

147,427人の入場を記録しました。
　セガブースは、出品社の中でもバンダイやタカラに続いて３番目のブースの広さ。次世代機「セガサターン」や「スーパー32Ｘ」等の目玉商品が展示されていたこともあり、多くの方々が手に取ってプレイしていました。

ス配置図】

ゲームギアコーナー

SEGA
パワーステーション

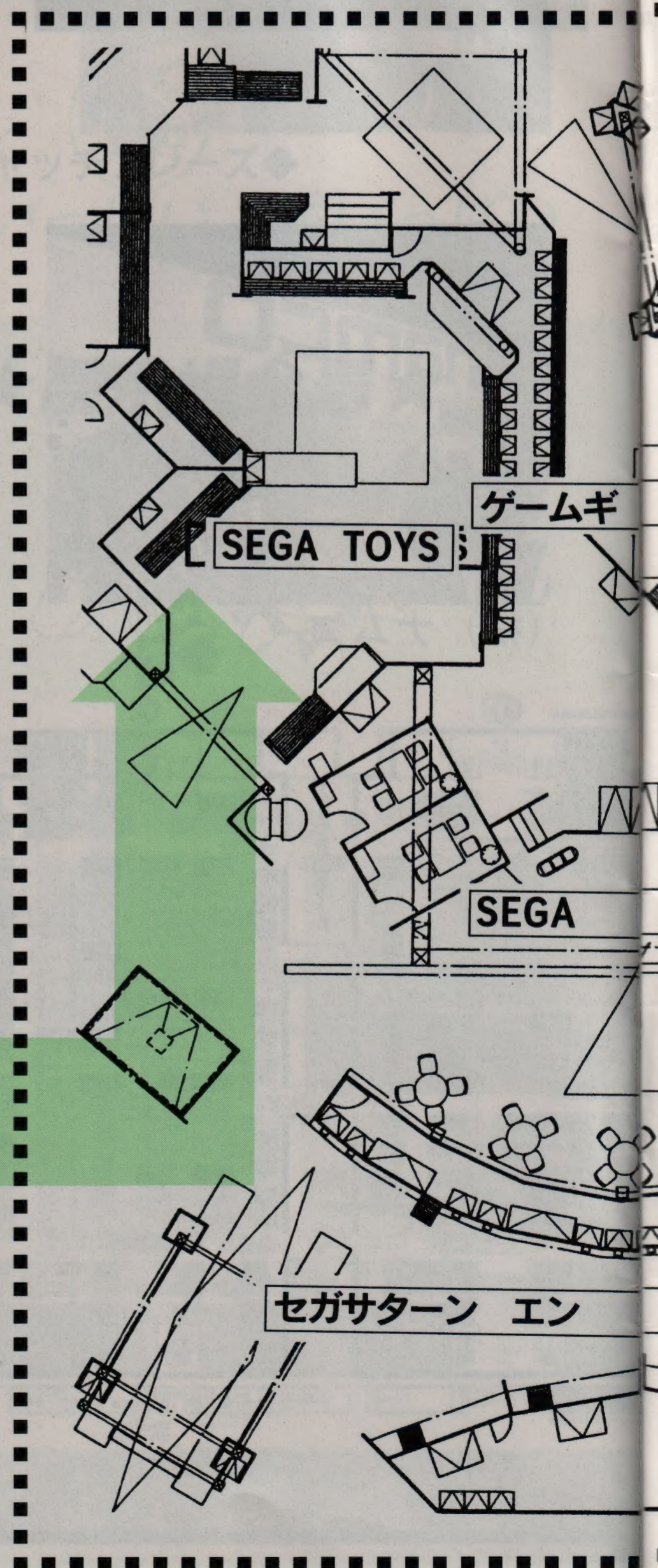
'94 TOKYO TOY

6月2日から5日まで'94東京おもちゃショーが千葉県幕張メッセにて開催されました。

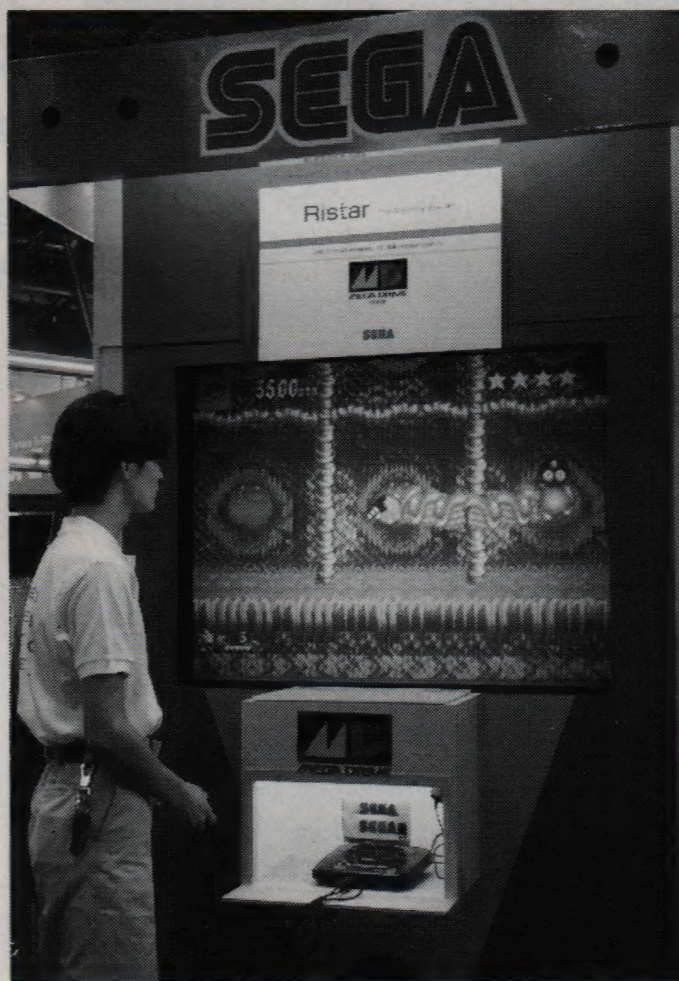
今回は海外8か国25社を含む177社が盛大に出品。

例年どおり、初日と2日目は業者商談日、土・日が一般公開日となり、4日間を通し、前年を126%上回る

【セガブー

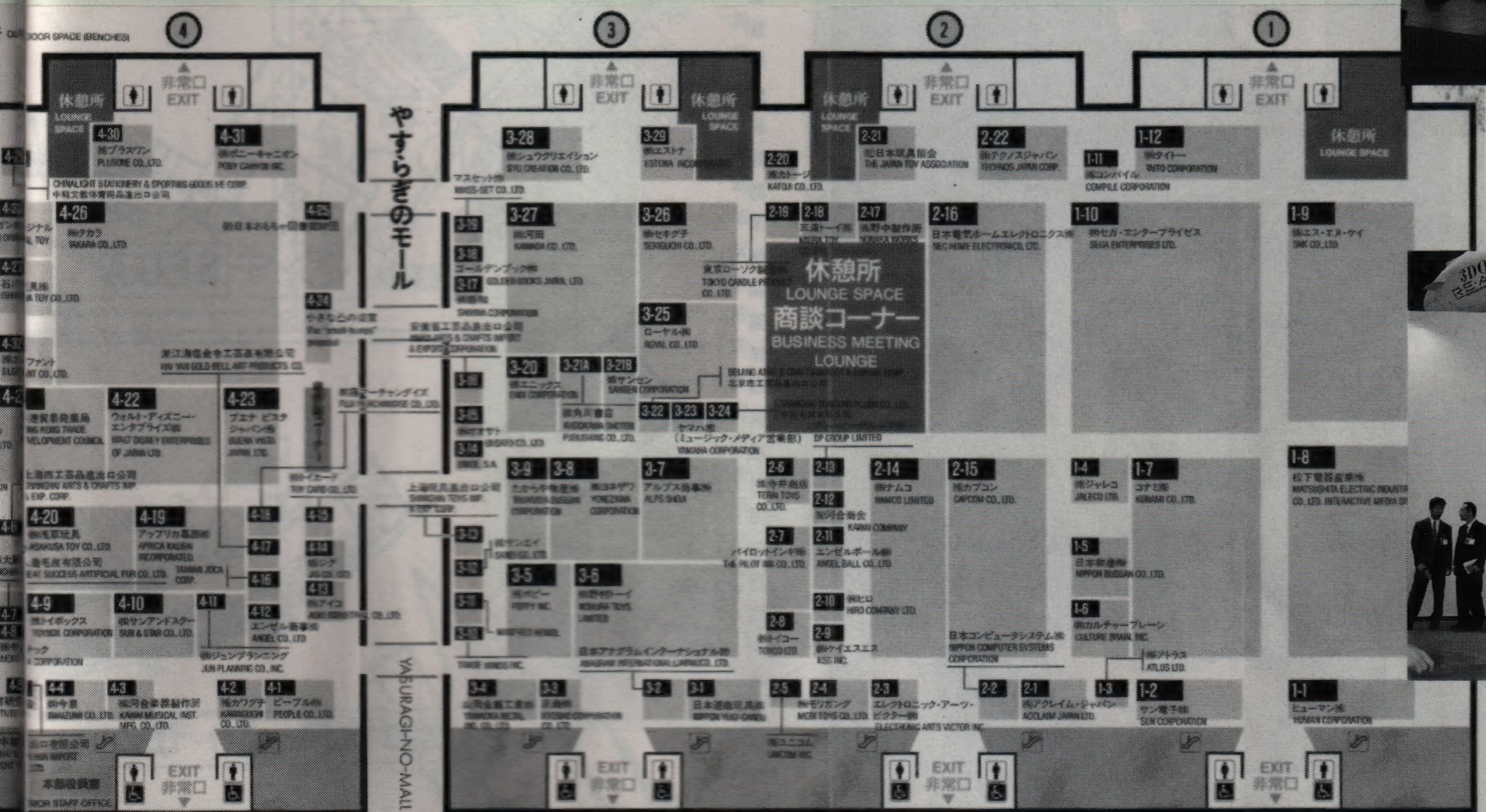
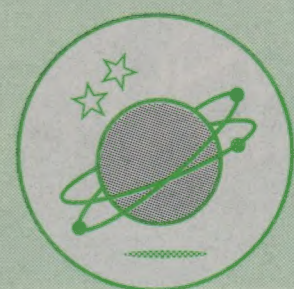
SEGA TOYS

◆セガブーステーマ◆

WELCOME TO THE NEXT LEVEL

（次世代へようこそ）

▲activator

（株）ナムコ

（株）コンパイル

（株）カプコン

松下電器産業（株）

'94 TOKYO TOY SHOW 開催

◆バイヤーズデーキャッチフレーズ◆

ビジネス宣言!! 大商談会

◆パブリックデーキャッチフレーズ◆

夢いっぱい おもちゃいっぱい 愛いっぱい

（株）バンダイ

★展示場全景★

屋外休憩所 OUTDOOR SPACE

休憩所 LOUNGE SPACE

非常口 EXIT

休憩所 LOUNGE SPACE 商談コーナー BUSINESS MEETING LOUNGE

いこいのモール IKOI-NO-MALL

8-5 ㈱バンダイ BANDAI CO., LTD.

8-4 ㈱トミー TOMY COMPANY LTD.

7-31 ㈱増田屋コーポレーション MASUDAYA CORPORATION

7-30 マテル㈱ MATTEL K.K.

6-19 ニッコー商事㈱ NIKKO SHOJI CO., LTD.

6-12 FEDERAL REPUBLIC OF GERMANY

5-20 ㈱朝日コーポレーション ASAHI CORPORATION

5-19 コンビ㈱ COMBI CORPORATION

5-18 ㈱エポック社 EPOCH CO., LTD.

5-22 ソニー㈱ SONY CORPORATION

商談室

プレスルーム PRESS ROOM

EAST ENTRANCE 東エントランス

★チケット売場 TICKET OFFICE INFORMATION

★抽選会場 LOTTERY SPOT

2F

SHOP ●売店

中央エントランス CENTER ENTRANCE

INFORMATION ★チケット売場 TICKET OFFICE

（株）トミー

TOP TALKING

代表取締役社長　中山　隼雄

コミュニケーションでイズムの徹底を

企業に必要なこと、まず1つはビジョン、夢、2番目は経営哲学、3番目はイズムです。夢とか、経営哲学が社内に浸透しなければいけません。そのためには、コミュニケーションをなによりも大切にしなければいけません。この3番目がセガは欠けているのではないかと思います。セガが夢とか哲学とかをあまり画一的に押しつけはしません。しかし全然無いのでは困ります。絶対にこれだけはお互いに基本に持とう、その上で個性を伸ばしていこうということです。これは皆がやらなければできません。社長が何千人もの人たちに話しかけるわけにはいかないのです。だからこうして皆さんに話しかけているわけです。しかしそれを全体の社員にまで広めるためには、言葉を通じてコミュニケーションしないと心は通じません。

言葉というのは、難しいものです。平凡な言葉でも、非常に含蓄がある表現がいくらでもあります。その内容を伝えないといけません。ここがいちばん経営の難しいところではないかと思います。コミュニケーションをよくしようというのは簡単ですが、ある方法がいいということではなく、日々の小さな努力、小さなコミュニケーションに対する努力から出てくると思います。朝だけ朝礼でちょっといい言葉をいったからそれでいいコミュニケーションができるとは思いません。仕事をしている時は、そして仕事がない時でも、常にコミュニケーションに気をつかわないといけません。これが、これからのセガのいちばんのポイントだと思います。

フェアな情熱を潜在意識まで浸透させる

よく仕事の基本として、仕事は人、人は気持ちだといいますけど、逆にいうと会社というのは人材がないと成り立ちません。では“人”は何かというと気持ち、精神、考え方であるということです。ただ

し、その考え方で気を付けなければならないのは、気持ちというのは自分の意識だけでなく潜在意識の世界があるということです。ですから無意識の世界も完成させなければいけない。無意識の世界までも自分がきちんとわかっていなければいけません。情熱が物事を成就させます。ですから、意志、熱意、情熱がなければだめで、しかもそれが潜在意識にまでキチッと入っていなければ駄目なのです。

しかしその情熱も、意志も、気持ちも私利私欲に端を発したものでは永続性がありません。あくまでもフェアな情熱でなければ駄目です。潜在意識にまで浸透した願望、熱意、意志といったものは正しいものでなければならない、質の問題があるということです。

例えば、ただ単に出世だけのために情熱を燃やして仕事をする、それが全てである、というのでは質に問題があるということです。やはり自分一人で生きているわけでなく、組織の中で働いているわけですから、その組織に貢献していこう、いい仕事をしようと、その結果として自分が出世していくというのなら、出世しようという考え方も悪くはないのですが、出世するために働く、情熱を燃やすということになりますと、そこに質という問題がでてくるわけです。私利私欲に端を発したものはいい結果にならないということです。

自分を見つめ、道を切り開こう

私は今までいろいろな人を見てきましたが、絶対に向上しない人の共通性を考えてみると、その人たちには反省がありません。自己弁護をします。人生には何度も失敗があります。しかし若いときの失敗や苦労があるからこそ、教訓として生かし、後の人生をよりすばらしいものとすることができるのです。ただし自分が失敗したときに、それを素直に振り返る謙虚さと、自分を厳しく見つめる向上心が必要なことは言うまでもありません。失敗したときには失敗した原因があります。そこを自己弁護しようと思えばいくらでも自己弁護できます。

皆さんが組織のなかで働いていますと、運、不運があります。必ず自分にとって不利な条件、不幸だと思える状態に出くわします。しかし大切なのは、長い人生から見れば、そういったことは瞬間だということです。不幸だと思えることは沢山あります。瞬間的に不幸だと思えるその時に、どう対応するかが大切です。現在の仕事に喜びを見つけようとする心が大変大切なことです。自分の不利な立場をバネとすれば、もっと大きく成功できるのです。ですからいい環境に恵まれても奢らず、悪い環境にあってもめげない、強い精神力を函養していただきたいと思います。

TOP TALKING

第36期営業報告

当期および次期の業績の概況

営業の概況

当期のわが国の経済情勢は、長引く景気低迷にさらなる円高の進行が加わり、ますます深刻な状況で推移いたしました。

当業界におきましても、個人消費が依然として低調な中で、ごく限られた商品が強みを発揮したものの、全般的には沈滞傾向が続きました。

このような厳しい環境のもと、当社は「画期的新製品の創造」を基本方針として、積極的な商品戦略、店舗展開を推進し、業容拡大に努めてまいりましたが、円高の予想外の進行と、不況を背景とした欧州コンシューマ市場の混乱・縮小が、当社の業績にも影響を与える結果となりました。従って、当期の売上高は3、540億3千万円（前期比2・0％増）と、わずかながらも増収となりましたが、経常利益は425億3千万円（同22・7％減）、当期利益は232億2千万円（同17・1％減）となりました。

部門別概況

★業務用機器販売部門

国内につきましては、世界発のCG（コンピュータグラフィック）による3次元格闘技ゲーム「バーチャファイター」やメダルゲーム「ビンゴパーティー」など、売れ行きの良い高付加価値商品はあったものの、減収となりました。これは、不景気にともなう先行き不透明感から新規出店が減少したこと、プライズゲームブームのピークアウトにともなって、プライズゲーム機およびプライズ（景品）の販売が大幅に減少したことが、主な要因であります。

輸出につきましては、前出の「バーチャファイター」やレーシングゲーム「アウトランナーズ」などのヒット商品により、増収を達成することができました。

★コンシューマ機器販売部門

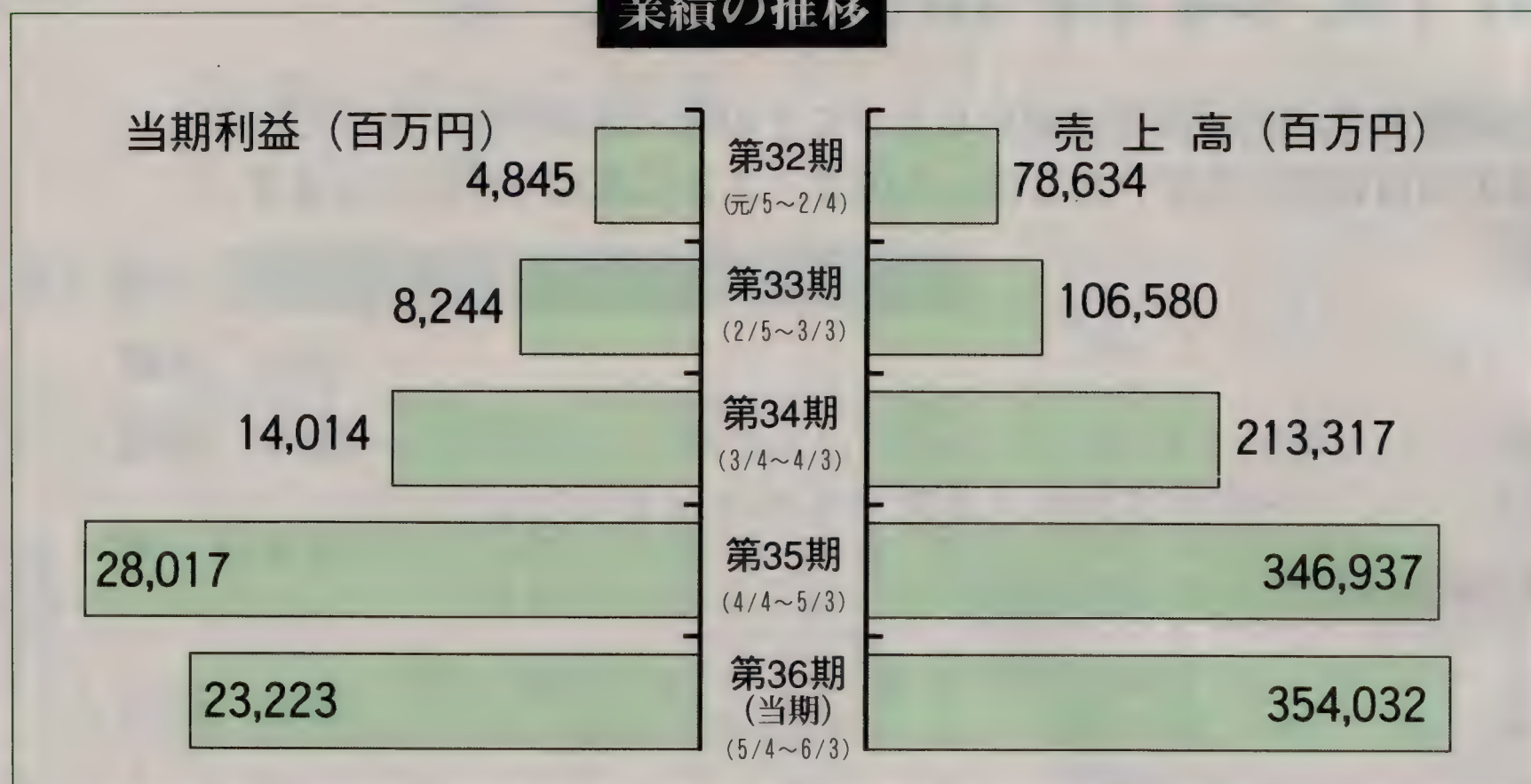
国内につきましては、厳しい市場環境の中、増収を達成することができました。その要因として、まずハードウェアにつきましては、大幅なコストダウンにより低価格を実現した16ビット機「メガドライブ2」、同じくCD－ROMプレイヤー「メガCD2」を発売したこと、ハンドヘルド機「ゲームギア」も堅調に推移したことがあげられます。ソフトウェアにつきましても、業務用CGゲームのヒット作を移植したレーシングゲーム「バーチャレーシング」や、ロールプレイングゲームの人気シリーズ第2弾「シャイニングフォース2」、格闘技ゲーム「餓狼伝説」など、品質の高い商品を安定供給することができました。また、幼児向け知育玩具としてキッズコンピュータ「ピコ」を発売し、業績に寄与するとともにエデュテイメント分野への橋頭堡を確保することができました。

輸出につきましては、国内と同じく16ビット機およびCD－ROMプレイヤーの低価格バージョンを投入し、米国市場を中心として増収を達成することが

第36期部門別売上高

部門		第36期 自平成5年4月1日 至平成6年3月31日	
		金額(百万円)	構成比率(%)
製品・商品売上高	業務用機器	52,144 (13,167)	14.7 (3.7)
	コンシューマ機器	235,879 (210,130)	66.7 (59.4)
計		288,023 (223,297)	81.4 (63.1)
アミューズメント施設収入		61,734	17.4
ロイヤリティ収入		4,274 (4,126)	1.2 (1.1)
合計		354,032 (227,423)	100.0 (64.2)

（注）括弧内の数字は輸出分であり、内数となっております。

業績の推移

できました。まず、米国市場におきましては、同名映画とのタイアップによる「ジュラシックパーク」や、同じく「アラジン」などの強力な新作ソフトのラインナップにより、16ビット機のシェアを拡大することができました。また、ハンドヘルド機「ゲームギア」が好調に伸展したことも加わり、大幅増収を達成することができました。欧州市場におきましては、景気の低迷を背景とし、8ビット機市場の急激な縮小、為替の大幅な変動、競争激化にともなう市場の混乱などが相まって減収となりました。

★アミューズメント施設運営部門

当部門につきましては、プライズゲームブームのピークアウトや国内経済の不況、それに夏の悪天候が加わり、市場全体の伸び悩み傾向が続く中で、前期オープンした「六本木ギーゴ」に続く都市型大規模複合店舗「池袋ギーゴ」、「広島ギーゴ」や横浜・八景島シーパラダイス内にオープンした「カーニバルハウス」など、大型店舗の積極展開により、増収を達成することができました。

次期の概況

業務用機器販売部門におきましては、引き続き需要創造型の差別化商品の開発に力を注ぐと同時に、カラオケ等の隣接市場の開拓や、最近引き合いが急増している海外アミューズメント施設開設のニーズにも積極的に対応し、経営基盤のさらなる強化に務める所存であります。

コンシューマ機器販売部門におきましては、次世代機である32ビット機事業の立ち上げが最大の課題であります。インタラクティブエンターテイメントの総合メーカーとしての強みを生かし、今後のマルチメディア市場における優位なポジショニングを獲得すべく、力を注いでいく所存であります。既存市場につきましても、16ビット機に取り付けて画期的な機能アップをするための周辺機器「スーパージェネシス32X」の拡販や、国内外で実験を進めているCATVによるゲームの配信事業の推進、ハンドヘルド機「ゲームギア」の拡販等、シェアアップに務める所存であります。また、キッズコンピュータ「ピコ」につきましても、ソフトの充実を図り、海外展開も含めて積極的な拡販を進めていく所存であります。

アミューズメント施設運営部門につきましては、新市場の開拓としてアミューズメントテーマパーク事業の立ち上げに注力する所存であります。平成6年4月14日に大阪のアジア太平洋トレードセンター内に「ガルボ」をオープンし、「ゴーストハンターズ」や「アストロノミコン」、「バーチャルシューティング」などのアトラクションが高い評価を得、順調な滑り出しを見せております。また、同年7月に横浜の新山下地区にオープン予定の「ジョイポリス」も、ヘッドマウントディスプレイを装備した本格的なヴァーチャルリアリティアトラクションをさらに追加し、着々と準備が進行しております。今後も、大型アトラクションの開発・改良を推進するとともに、店舗開発の運営やノウハウの蓄積や、物販・飲食部門の充実も図り、この分野でのリーディングカンパニーとしての地位を確立すべく手を打っていく所存であります。また、従来から展開しております大型複合店舗ともノウハウの交流を図りながら、相乗的な差別化戦略を推進していく所存であります。

以上のようなことから平成7年3月期の業績につきましては、売上高3、600億円、経常利益430億円、当期利益235億円を見込んでおります。

新役員体制決定！

さる６月29日開催の第36回定時株主総会ならびにその後の取締役会において、下記のとおり今後の役員体制が決定いたしましたので、ここにお知らせいたします。

役職	担当	氏名
取締役会長		大川　功
代表取締役社長		中山　隼雄
代表取締役副社長	（関連会社管掌）	駒井　徳造
代表取締役副社長	（コンシューマ研究開発統括本部長兼事業開発室長兼アミューズメント研究開発統括本部・ハードウェア研究開発統括本部・品質保証本部管掌）	入交昭一郎
代表取締役副社長	（総務本部・管理本部・情報システム本部・AM施設統括本部管掌）	藤本　敬三
専務取締役	（国内コンシューマ統括本部長兼CSマーケティング本部長）	森　連（新任）
専務取締役	（海外コンシューマ統括本部長）	木下　紘一
専務取締役	（アミューズメント機器統括本部長）	小形　武徳
専務取締役	（経営戦略室長）	桜井大三郎
常務取締役	（管理本部長）	内藤　経雄
常務取締役	（アミューズメント研究開発統括本部長兼アミューズメントソフト研究開発本部長）	鈴木　久司
常務取締役	（社長室長）	中村　俊一
常務取締役	（AM施設統括本部長兼アミューズメントテーマパーク事業本部長兼関西支店管掌）	永井　明
常務取締役	（生産統括本部長）	田子　林七
常務取締役	（ハードウェア研究開発統括本部長）	佐藤　秀樹
取締役	（海外コンシューマ統括本部副統括本部長）	八木　国勝
取締役	（生産統括本部副統括本部長兼製造本部長）	小野　忠彦
取締役	（情報システム本部長兼管理本部副本部長）	家田　和忠
取締役	（国内コンシューマ統括本部副統括本部長兼CS営業本部長）	鎌田　繁雄
取締役	（AM施設統括本部西日本営業事業本部長兼関西支店長）	田副　康夫
取締役	（AM施設統括本部東日本営業事業本部長）	舟越　肇
取締役	（アミューズメント開発設計本部長）	倉澤　申
取締役	（コンシューマ研究開発統括本部長代行兼CSソフト研究開発本部長）	重田　守
取締役	（第二AM研究開発部長）	鈴木　裕（新任）
取締役	（海外担当）	デヴィット・ローゼン
取締役	（非常勤）	湯川　英一
取締役	（非常勤）	藤枝　純教
常勤監査役		小林　新吉
常勤監査役		石川　正直（新任）
監査役		外立　憲治
監査役		宮崎　金助

CSK グループ通信

平成６年３月期決算報告

当期の業績の概要

５月13日、ＣＳＫの平成６年３月期の決算発表が行われました。以下は決算短信の内容を抜粋したものです。

営業の概況

当期のわが国経済は、期末近くになり徐々に個人消費が回復に向かうなど一部には景気の底打ち感があらわれ始めたものの、全般的には急激な円高の影響などにより依然低迷を続けており、本格的な景気回復の見通しのたたない中で推移いたしました。

情報サービス産業においては、このような経済情勢の影響をまともに受け、厳しい状況が続いており、ユーザー企業の情報化投資の手控えや、ふくれあがった情報システム部門のコスト圧縮の動きがより強まってきていることから、業績低迷を余儀なくされております。加えて、ダウンサイジングやオープンシステム化の急速な進展によって、各社は質的・構造的に大きな変革を迫られております。

当社におきましても、他社と同様に業容の拡大が望めない状況でありましたが、前期に引き続き外注の内製化および人件費・オフィスコストなどの固定費の圧縮を図り、損益分岐点を引き下げることによって利益を確保する努力を続けてまいりました。

併せて、次のような営業的施策に特に力を入れてまいりました。

①これまで分かりにくかった当社グループのサービス・商品約300件を体系化し、「STREAM2000」としてまとめあげ発表いたしました。
②米国ＯＥＣ社との合弁により「（株）オーイーシージャパン」を設立し、旧来の汎用系システムを無理なく短期間・低コストでクライアント・サーバー型へ移行するための教育ビジネスと、そのツール販売に着手いたしました。
③前期に設立したオープンシステムテストセンターをメーカー・ベンダー・同業者等に広く開放し、システムのオープン化に対するノウハウの蓄積をはかりました。

当期の実績は、一方で前述のような世の中の流れに添った投資を行い、一方で積極的な経費の削減を推し進めた結果、売上高315.6億円、営業利益6.1億円、経常利益15.5億円、当期利益16.5億円とほぼ当初計画通りとなりました。

当期の業績（平成５年９月21日～平成６年３月31日）

決算期の変更に伴い、当期は６ヵ月11日間の変則決算となっております。

■経営成績

（百万円未満四捨五入）

	売上高	対前期増減率	営業利益	対前期増減率	経常利益	対前期増減率
当期	31,565百万円	（—）％	606百万円	（—）％	1,548百万円	（—）％
前期	73,716	（△15.6）	2,191	（△49.5）	3,718	（△48.3）

	当期利益	対前期増減率	１株当たり当期利益金	株主資本当期利益率	総資本経常利益率	売上高経常利益率
当期	1,651百万円	（—）％	25円 74銭	1.2％	0.8％	4.9％
前期	1,674	（△45.6）	26 12	1.2	1.8	5.0

（注）当期は決算期の変更に伴う６ヵ月11日間の変則決算のため、対前期増減率は記載しておりません。

■配当状況

	１株当たり年間配当金	期末	中間	配当金総額（年間）	配当性向	株主資本配当率
当期	６円 00銭	６円 00銭	—円 —銭	385百万円	23.3％	0.3％
前期	12 00	6 00	6 00	769	45.9	0.6

■財政状態

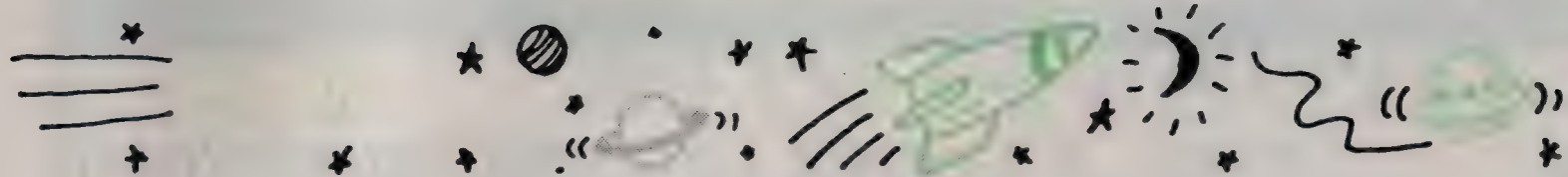
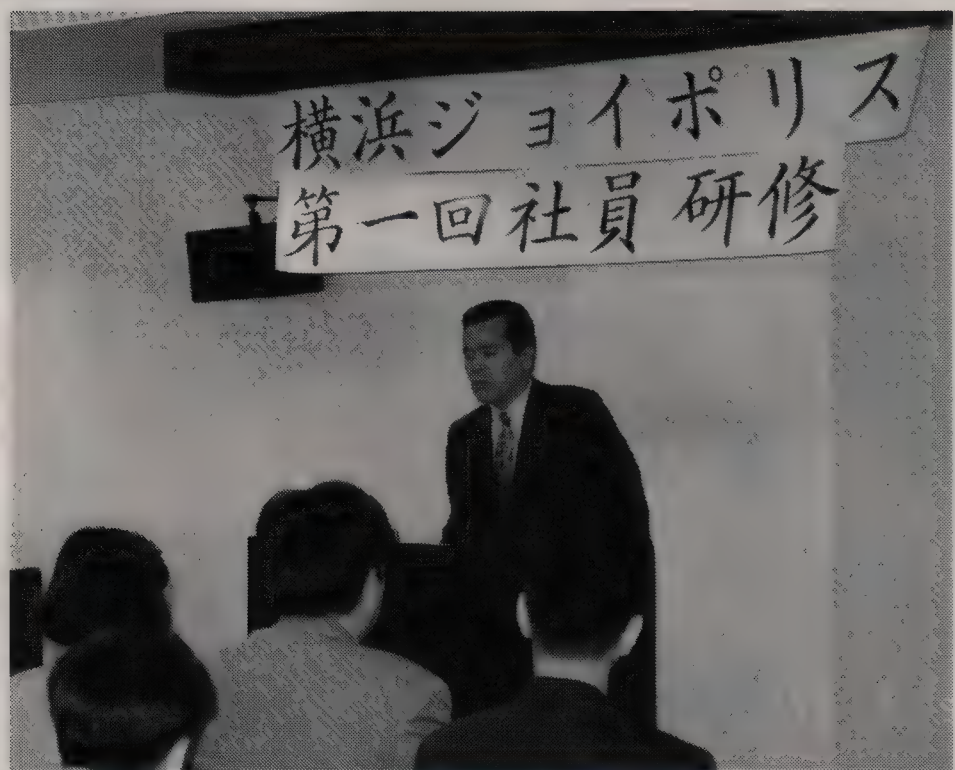
	総額部	株主資本	株主資本比率	１株当たり株主資本
当期	198,735百万円	138,681百万円	69.8％	2,162円 41銭
前期	202,601	137,231	67.7	2,141 19

（注）有価証券等の時価と貸借対照表計上額との差額
117,889百万円（有価証券 117,889百万円、先物取引—百万円、オプション取引—百万円）

■次期（平成６年４月１日～平成７年３月31日）の業績予想

	売上高	経常利益	当期利益	１株当たり中間配当金	１株当たり年間配当金
中間期	30,000百万円	1,500百万円	800百万円	６円 00銭	—
通期	62,000	4,000	2,000	—	12円 00銭

（参考）１株当たり予想当期利益金（通期） 31円19銭

WHAT'S ATP? VOL. 7

ATP事業本部だより & 横浜「ジョイポリス」直前特集

◆直前特集①◆

館長として田村忠彦氏（東日本事業部・北海道地区部長→ATP事業本部）を迎え、館長以下現場で働くスタッフにより構成された総勢32名（6月1日現在）のメンバーにより、「ジョイポリス」開設準備室が開設されました。

また、5月9日には、山中保養所にて5日間の総合研修が行われました。各メンバーがオープンに向け決意を確立し、メンバー同志の交流も図れ大成功のうちに終了しました。

「ジョイポリス」アトラクション情報

「ジョイポリス」には、初登場のアトラクションが3つ導入されます。詳しくは、次号でお届けするとして、今回は、概要だけお知らせします。

準備班集合！

横浜ジョイポリス社員研修スケジュール

平成６年５月９日（月）～５月13日（金）

9日	10日	11日	12日	13日
訓辞　永井常務 田村館長 長谷川ATP開発部長 藤森ATP運営部長 移動 入所 オリエンテーション 自己紹介 「ジョイポリス」概要説明 （田畑プロジェクトマネージャー）	１．我々に求められること ●役割、特性、能力 ●意識改革 ２．成功の条件 ●成功の条件 ●スタンスの確立 ３．セルフマネジメント ●考え方 ●ポジティブ発想 ●イメージリハーサル ４．ゲストが求めるもの ●ゲストが集まる要件 ●幸福を感じる要件 ●サービスとは ●ＣＳとは 〈ミッドナイト・セッション〉 「こんなＡＴＰに行きたい（ゲストの立場で）」	〈ミッドナイト・セッション発表〉 ５．セガＡＴＰのサービス ●テーマ ●基本コンセプト ●行動理念 ６．「ジョイポリス」のサービス ●「ジョイポリス」らしさ ●「ジョイポリス」のサービス・コンセプト ７．サービス行動づくり ●エチケットマナーの復習 ●ゲストのタイプ分類 ●ゲストのタイプ別サービス行動づくり ●「ジョイポリス」の約束 〈ミッドナイト・セッション〉 「こんなジョイポリスにしたい（スタッフの立場で）」	８．「ジョイポリス」はこんなサービスをします。 ●発表 ●全体会議 ●まとめ 「ゲストのタイプ別サービス行動」 「ジョイポリス」の約束 ９．仕事の技術 ●マネジメント・サイクル ●体験学習 ●チームワーク ●採用の技術 10．ＯＪＴトレーナー養成 ●指導の基本 ●導入教育の進め方 志のくみかわし	ＯＪＴトレーナーの養成 ●現場教育の進め方 ●面接／動機づけ ●体験学習 11．クロージング ●研修のふり返り ●行動目標設定 ●感想文作成 ●総括 ●決意表明 ●結団式

〈ＶＲ－1〉
セガが開発した超軽量ＨＭＤ（ヘッドマウントディスプレイ）を装着して乗り込む世界初のモーションライドアトラクション。３ＤＣＧ（３次元コンピューターグラフィック）やモーションライドは、ジョイポリスの目玉となるでしょう。定員32名

〈レイルチェイス・ザ・ライド〉
ただでさえスリルのあるコースターに乗り込みシューティングを行うという、インタラクティブ・コースターアトラクション。モンスターと闘いながら走行するトロッコは、常に正面を向いて走るとは限らない……。定員12名

〈マッドバズーカ〉
実際に弾を発射するバズーカ砲を搭載したカートに乗り込み、コロシアムを舞台にカート同士のぶつかりあいや、相手のカートに弾をぶち込んで攻撃するかなりエキサイティングなアトラクション。店員20名（カート10台）

★ＡＴＰ事業本部だより

セガの新規事業（新展開）であるアミューズメント・テーマパーク（以下ＡＴＰ）に対する受け止められ方は、社内と社外とでは、まだまだギャップがあるように思われます。

というのは、テーマパーク業界ではＡＴＰを「インラクティブ&バーチャルリアリティー」という全く新しいジャンルを作ったテーマパークとして受け止められている一方で、ディズニーランドが映画産業からの流れであるように、ＡＴＰはゲームセンター（Ｇ・Ｃ）→アミューズメントセンター→ＡＴＰという流れを組んできたわけですから、ＡＴＰを作っていくにあたっても時間帯・年齢による入場制限、都市計画上の用途地域による住居系地域への出店規制・終夜営業の禁止などＧ・Ｃ全盛時に業界内の一部の店が青少年に悪影響を与える施設と判断され業界全体に施行された法規制を受けるのではという受け止め方もあるからなのです。

対外的な受け止められ方は、今後も我々ＡＴＰ事業本部の戦略上非常に重要な問題のひとつであるのです。

今後の我々の使命としては、成功におぼれることなく、事業としてのビジョン（今までの施設造りとは違う新規事業としての特徴）を対外的にも認知してもらい今後の事業を着実に進めていくことだと思います。

ＡＴＰ２号店は千葉県に

ＡＴＰ２号店出店決定いたしました。場所は、千葉県市川市で、オープンは本年度末を予定しています。詳細は次号以降でお知らせします。

次号は「ジョイポリス」オープン特集です。お楽しみに。

SEGA SPRIT

日本各地で展開されるセガのアミューズメントテーマパーク。それは今や日本のレジャーを語る上で欠かすことのできないポジションを確立していこうとしています。

しかし、アミューズメント施設が最初から現在のように、ハイテクに包まれた世界だったわけではありません。

あるときはボウリング場の片隅を、あるときはデパートの屋上を駆けた営業マンたちの情熱と試行錯誤がその基礎を産み出したのです。

今回は、アミューズメントテーマパークの黎明期を支えたみなさんの体験談を元に、当時の奮闘記を紹介しましょう。

アミューズメント 黎明期 遊空間事情

国産第1号 ジュークボックス誕生！

セガの前身の一つサービスゲームスでは、アメリカから輸入したスロットマシン、ピンボール、ジュークボックスの販売、リース、メンテナンスをしていました。しかし、それらは一般の人にはなじみのない商品で、当時駐留していた米軍基地内のクラブなどで使われている程度のものでした。

やがてそれらの商品に日本人も目を向け始めます。優れた遊びはすべての人を刺激するということです。ロケーションは、北は青森から南は九州まで拡大され、業容は着実に伸びていきました。

しかし、輸入が自由にならなかった当時ですから、遊びを求める人たちのニーズが高まる一方で、マシンが次第に不足してきました。サービスゲームスでは、技術課を組織し、国産マシンの自社生産への取り組みを開始しました。これが、ディストリビューターからメーカーへの脱皮の第一歩でした。

その挑戦には、ゲームに始めて触れたときの驚きと喜びとときめきが、そしてゲーム機器の時代が将来必ずやってくると予感した営業マンならではの嗅覚がありました。

とは言え、その道は決して平坦なものではありません。最初に取り組んだスロットマシンはパーツが2日ともちません。それからは確かな品質とするための闘いの連続でした。技術、検査、調達、下請を含めての懸命な努力が積み重ねられていったのです。

営業マンたちも東奔西走の毎日です。マシンの設置はもちろん、メンテナンスの需要も多く、日本国中に展開されたロケーションを飛び回りました。家を朝7時過ぎに出て、帰宅が夜中の1時2時が当たり前だったのです。車の走行距離もすごいもので、1日平均150キロ、多いときには450キロも走っていました。あまり宣伝できることではありませんが、広いロケーションを短時間で回ろうとするあまり、ついスピードが過ぎてしまいました。半年に一度は誰かが違反するの

From HARMONY Backnumbers

で、サービスゲームスの名前は警察ではすっかり有名になってしまいました。

こうした奮闘の中から生まれたのが、「セガ―1000」、国産初のジュークボックスでした。当時の営業マンは、スナックやバーに行き、集金をするとともにレコードの入替えやメンテナンスも行っていました。その中で、ジュークボックスの娯楽性を営業マンたちはいち早く察知していたのです。それはやがて、「自社で開発したジュークボックスを売りたい」という思いへと変わっていきます。昭和35年、サービスゲームスは、より体制を強化するために販売を主体とする日本娯楽物産と、マシンの製造を主とする日本機械製造に分かれました。「セガ―1000」は、その日本機械製造が製作したマシンで、ジュークボックスのブームの中、爆発的なヒットとなりました。並みいるアメリカ製のマシンの中、日本の娯楽を日本人の手で実現したわけです。

ジュークボックスの置かれているスペースは1坪に満たないものです。しかし、このわずかなスペースには、遊を追求した営業マンの夢と情熱がつまっていました。

ボウリング場にも AM施設の原型が

遊空間の創造者としてのセガがそのポジションを確立するまでには、さまざまなロケーション展開を経験してきました。酒場の片隅に置かれたジュークボックスから始まり、ガン・コーナー、ゲームコーナーと、遊びたいときに遊びたい場所に、マシン設置の場は広がっていきます。とりわけ、ボウリングブームが白熱した時は、プレイを待っている人向けにコンコースにマシンを設置し、飛躍的な売上げを実現したのです。

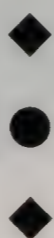
もちろんこれは偶然のできごとではありませんでした。セガの一方の前身、ローゼン・エンタープライゼス社長のデビット・ローゼン氏はボウリングブームの到来を予見し、昭和37年、逸早く新宿に「ハリウッド・ボウリング・センター」を開設しました。やがてローゼン氏の予測は的中します。ボウリングは急速にブームとなり、日本国中に続々とボウリング場が開設され、競技人口は1千万人にものぼりました。これを営業マンたちが見逃すわけがありません。ハリウッド・ボウリング・センターはもちろん、日本各地のボウリング場にゲーム機器を売り込んでいきました。

ボウリングとゲーム、そして今カラオケとゲーム……暇な時間をムダにさせない、あるいはそれぞれ別の魅力を持った娯楽を組み合わせる。GIGOやパセラの原型がここにあります。単なる巡り合せでしょうか。いいえ、それは遊ぶ人の心とその可能性の広さを、30数年の昔からセガのメンバーたちは感じていたからでしょう。

一方で、アミューズメント施設の運営もまた、当時から重要なテーマだったようです。ハリウッド・ボウリング・センターの総支配人を務めた故・中山孝蔵さんは当時のことをこう語っています。

「ハリウッド・ボウリング・センターは、開場と同時に目新しさと希少価値で連日超満員の盛況でした。人気に応えるため24時間の営業体制で、管理システムの充実や場内を清潔に保つために心を砕いていました」

こうした先人たちのノウハウが今、アミューズメント施設の運営に活き、セガの施設は誰でもが気楽に足を踏みいれることのできる空間作りに生きているのではないでしょうか。

◆●◆

ほかにもセガは、さまざまなチャレンジを繰り返してきました。ですから、これはセガの成長の一局面に過ぎません。

しかし、その一つの要因が、営業の最前線に立ち、常にアミューズメント業界の動向をみつめ続けた営業マンの感性と創造力だったことは言うまでもありません。彼らはいつも夢み、抱いてきました。「遊空間」を自らの手で作りですことを。

出展●HARMONY　86年11月号　87年1月号　8月号　10月号　88年4月号

TOPIC NEWS

中山社長、藍綬褒章を受章

中山社長がこのたび日本アミューズメント工業協会の会長のお立場で藍綬褒章を受章されました。

5月12日に通産省会議室においてメダル、リボン、表彰状の授与式が行われ、翌13日、皇居において天皇陛下の拝謁を賜りました。長年にわたって、アミューズメント・ビジネス業界のリーダーとしてご活躍され、アミューズメントを社会生活における健全娯楽に育て、アミューズメント・ビジネスを時代に即応した新たなインダストリーとして定着させたことが高く評価されたものです。

オーランド・SOAセールス・ミーティング概況

デトロイトより乗り継ぐこと約3時間、オーランド空港に着いた我々を出迎えたのは、大半がパステルカラーのスウェット上下に身を包んだアメリカ人家族の群れだった。

まさしくファミリーのためのリゾート地、ここオーランド。その中心でディズニーワールドの中にあるコンテンポラリー・リゾートにて5月23日より5日間、リテーラー116社、255名、サード・パーティ42社304名、セガ関係者75名の計634名にて、にぎにぎしくも和やかにSOAセールスミーティングが開かれました。全体の流れとしては、週の前半、後半でそれぞれに招待する顧客を分け、それぞれに全体プレゼンテーションを行い、その後個別商談に入るというパターンでした。

ファンタジアと呼ばれる、3つの大ホール、15の会議室を含むエリアを借り切り（サードパーティーは、別の場所にそれぞれブースを持った）、ホールひとつを展示会用（CESに使った機材を流用）

国内CS 業界誌および流通への説明会開催

5月16日～18日、本社1号館1階の大会議室において国内コンシューマ統括本部の新体制が発表されました。16日はゲーム誌などの月刊誌をメインにした媒体23社、18日は問屋55社115名、小売店52社81名、特販部10社22名、合計117社218名の来場がありました。

流通説明会においては、中山社長から流通各社へ日頃のご支援への御礼のご挨拶に始まり、今年こそ国内CS市場で皆様の期待に応えられるよう決意を表されました。続いて、37期の国内CSスローガン「WELCOME TO THE NEXT LEVEL」および今後の次世代機へのセガの意気込み、戦略意図を明確にし、夏期から年末に向けての商品ラインアップがスクリーンにて紹介されました。

会終了後、来場者は実際にそれらの商品を手にして、担当者へ質問をするなど、セガ商品への関心の高さが感じられました。

TOPIC NEWS

に、もうひとつは食堂、そしてもうひとつをプレゼンテーション会場として使用しました。

プレゼンテーションは、まずSOAのこれまでの歩みを、主力商品の発売時を追いながら振り返り、いかにセガがUS市場においてNo.1になったかを強調した後、今年の主力商品並びにマーケティング戦略について発表があった後、カリンスキー社長のスピーチで締めくくられるというものであったが、さすがはアメリカ、ユーモアたっぷりの内容でした。

今回、ハードの機種を超えて、力を入れているのが、セガ・スポーツと、そして新しく低年齢層を狙ったブランド、セガ・クラブでした。だが何といってもいちばん注目を浴びたのはGENESIS 32Xであり、カリンスキー社長のスピーチの中でも一番熱の入った部分でもありました。要は、既存1千万以上のGENESISユーザーが、わずか$150で手に入る32ビットマシーンということで、小売、サード・パーティーの反応は上々でありました。

オーランドのディズニーワールド風景

PICOの展示

最後に、今回初めてSOAが各顧客相手に商談をする現場に立ち会うことができたのですが、改めて感じたのは、SOAのセールスの力でした。各担当がSOAのポスト・コンピューターと直結したセールス用のパッケージ・ソフトを持っており、過去、現在、未来のあらゆるデータを駆使しながら、各顧客別にその顧客の特徴を充分に把握したプロモーション・アイデアをぶつけていくその様は、自信に満ちた力強いものであり、深く感銘を受けました。

今回のショーに参加して、US市場を肌で感じられたことが、自分にとってなによりの成果であり、今後の仕事に生かしてゆきたいと思っております。最後に、SOJ、SOA双方の関係者に謝意を表しつつ筆をおかさせていただきます。（SOA営業推進部　星野　直彦）

新製品発表会およびプライズ内覧会開催

5月17日本社1号館1階大会議室、19日関西支店大会議室において業務用の新製品発表会がそれぞれ行われました。当日は東京で200社350名、大阪で150社250名、マスコミ関係者20社40名の来場があり、期待作の「DAYTONA USA」のTWINタイプの登場ということもあり、4プレイヤー対戦のレースを楽しんでいる方も多く見られました。前方のモニター脇ではAM施設の店舗で鍛えたアナウンスバトルが繰り広げられ、白熱したレースを実況していました。

また、23日同じく本社1号館1階大会議室、24日関西支店大会議室においてプライズ内覧会が行われました。今回は9・10月の商品をメインにして、今後発売される商品が100点ほど展示されました。

ゲームセンターを今のアミューズメントセンターに変えたUFOキャッチャーの景品ということもあり、来社したオペレーターの方々も今後の市場を占うという意味でも非常に真剣に商品を見ていました。最近の傾向として、景品自体が実用品へと変化してきており、今回の人気もアンパンマンハンガーやアンパンマンシューキーパーといったものに集中していました。また、キッズアミューズ向けの景品もソニックやテイルスを使ったオリジナル商品のラインナップで充実を図っていました。

TOPIC NEWS

第29回セガ・協力会総会と協力会の活動

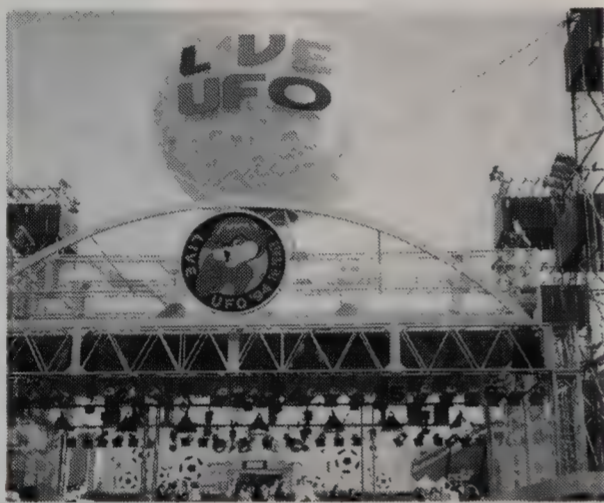
さる5月20、21日、群馬県伊香保にて第29回セガ・協力会総会が開催されました。会員側より91名（60社）、セガ側より駒井副社長・入交副社長をはじめ20名の参加をいただき、盛大な総会となりました。本会はセガ・エンタープライゼスに部品、材料等を納入する企業および製品・半完成品の組立協力企業の60社で構成されており、『（株）セガ・エンタープライゼスと会員との相互繁栄のため、会員の製造力強化と経営体の強化に寄与することを目的とする』（セガ・協力会会則より）の趣旨に則り、活動しています。具体的な活動内容としては、本会下部組織として、CS組立部会、AM組立部会、BD組立部会、板金部会の4部会を組織し各部会の共通テーマでの研究、社内QC活動、毎月1回の各部会ごとに報告会を行い相互の技術力向上、生産性向上に努めています。

さて、当日の総会に話を戻します。第29回セガ・協力会総会では、新規役員の選出、新規会員の紹介、協力会会則の改定等の総会付議事項が承認された後、先に紹介しました各部会を代表してAM組立部会から（株）ツガワ様、CS組立部会から（株）三和電気製作所様より合理化成果発表がなされました。（株）ツガワ様の発表では、工場の小集団活動から生産性向上の成果が発表されました。（株）三和電気製作所様の発表では、会社全体の5S運動から死蔵在庫の撲滅と倉庫スペースの削減の成果が発表されました。両社発表に対し、駒井副社長、入交副社長からも質問が出され、活発な質疑応答がなされました。こうした協力企業の地道な努力が、セガ製品の品質向上、価格低減に寄与していることを付記しておきたいと思います。

最後にセガ・協力会総会の締め括りとして、入交副社長より「21世紀につながる製造」と題して特別講演をお願いいたしました。筆者の拙い理解力では、お話いただいた内容をご紹介することもできませんが、1990年代に入っての製造業を取り巻くパラダイムの変化と、それを踏まえて、受難の時代を迎えた日本製造業に対し、21世紀に向けてのひとつの方向性を示された内容であったと思います。

以上総会の全ての行事を終了後、懇親会、翌21日「中山杯ゴルフ親睦コンペ」が行われ、会員相互とセガ関係者の親睦が図られました。

LIVE UFO　米米ライド大人気！

GWの恒例となったフジテレビ主催の「LIVE UFO'94」が国立代々木競技場で4月29日～5月8日まで開催され、今年もセガが全面的にバックアップいたしました。今年の目玉は、第2体育館に特設された「バーチャルスタジアム」でのアミューズメント・ゾーンと、原宿ゲート横に設置された「KOME KOME MUSIC RIDE」。

開催期間の10日間の総動員数は、49万4286人（全体）、「バーチャルスタジアム」の入場者は約8万人、「米米ライド」の入場者2万3000人といずれも活況で、GWのイベントとして、LIVE UFOは完全に定着しているようです。

「バーチャルスタジアム」で

TOPIC NEWS

は、『バーチャレーシングGP94』が開催され、全国から総数700名がエントリー、8回の予選を行い、西野公康（東京）さんが見事、栄冠を勝ち取られました。

　今では、超人気アーチストというより、安定した実力と人気を誇る米米CLUBのライブ・パフォーマンスと、セガのAS—1のモーション・ライド技術をドッキングさせた世界初「バーチャル　ミュージック・ライド」アトラクション『KOME KOME MUSIC RIDE』は、米米の熱心な女性ファンを中心に大人気。常に長蛇の列ができ、生ライブとは違うハイビジョン映像の迫力とCG映像とモーションが融合したミュージック、アトラクションにファンも大満足のようでした。

　フジテレビとセガが共同制作し、LIVE UFO94のメイン・アトラクションであった新しい試み「米米RIDE」は、新しい形のエンターテインメントとして大好評であり、今後、別の形の展開が期待されます。

『バーチャファイター』電視遊戯大賞1994　大賞受章！

　6月14日に白金「マザー」において、第1回電視遊戯大賞の発表イベントが行われました。（主催　テレビゲーム・ミュージアム・プロジェクト、代表　桝山　寛）

　当日は桝山さんを司会に、作曲家のすぎやまこういちさん、ゲームライターの佐藤大さん、（株）ゲームフリーク代表の田尻智さん、AM2研の鈴木裕部長がゲストとして出席し、トークイベントを行いました。

　バーチャファイターは、選考基準である「新しい空間性の表現」、「新しい操作性」、「独特な雰囲気／世界観の提示」等の点で高い評価を受け、今回の大賞に選ばれました。

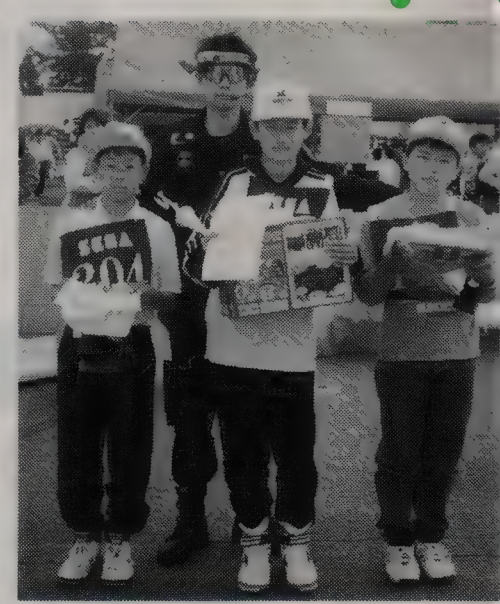
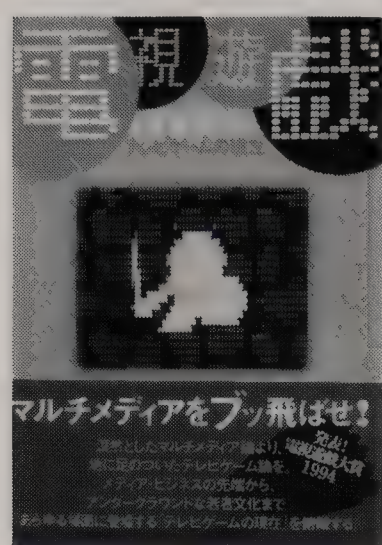
　ファミコン通信をはじめ、多数のプレスの皆さんが出席する中、すぎやまこういちさんから賞状と副賞の世界に1枚きりのTシャツ（トロフィーが印刷されたもの）をいただきました。

　電視遊戯大賞についての詳しい内容は、6月25日発売の「電視遊戯時代テレビゲームの現在」（テレビゲーム・ミュージアム・プロジェクト編　4980円）に紹介（掲載）されています。

ロックオンバトルロード'94開催

　ゴールデンウィーク中の5月5日、大阪　吹田万博記念公園のお祭り広場にてコロコロコミック／GAME ON！主催のグランドチャンピオンシップ　ロックオンバトルロード94が開催されました。当日は朝早くから150名の定員を大幅に越え、最終的には243名の参加で行われました。参加者達は中学生までのコマンドクラス、高校生以上のアッパークラス、そしてバズーカクラスの3クラスに分かれ予選を通してチャンピオンを決めていきました。各チャンピオンには豪華な商品が贈呈され、皆満足気に商品を手にしていました。

　また、スーパーコマンダーのサイン会や大抽選会も行なわれ、ゴールデンウィークにふさわしい催し物となりました。

フラワーフェスティバル催事報告

　5月3日～5日にかけて、広島市内中心部の平和大道り沿いで開催された「第18回フラワーフェスティバル」は、GW期間中のイベントとしては国内第2位（約130万人強）の集客のもと、盛況のうちに幕を閉じました。その中でも当社ブースは、低年齢層を中心とするファミリーユーザーを意識したイベントを行ないましたので、連日さばき切れない程のユーザーが来場しました。また、地元マスコミの取材も数多くあり、非常に大盛況のうちに3日間のイベントも無事終了しました。

◆国内ＣＳからのお知らせ◆

～ＣＳマーケティング本部　販売推進課のＳＰ活動～

毎回SP（セールスプロモーション）について紹介してきたこのコーナーもめでたく３回目に突入！さて第何回まで続くのでしょうか……。とにかくネタがつきるまで頑張って続けたいと思います。（ん～ッ！でも当分先のはなしかナ）ということで、今回も新しいツールの情報を紹介します。

1 セガＦＡＸクラブ

大好評『セガＦＡＸクラブ』から
新コーナー続々登場！

ゲーム業界初（？）のユーザー向けＦＡＸ情報サービスといえば、「セガＦＡＸクラブ」ですよね。なんと月間約10000件という幸先のいい出足に涙ぐんでいます。それはというのもユーザーからユーザーへ口コミでどんどん広がっているからのようです。いまでは海外にすむ日本人も利用しているというワールドワイドなツールへと勝手に発展してしまいました。今後も、このユーザー達がオピニオンリーダーとなってどんどん活躍してくれれば、こんなにうれしいことはナイですよね。

さてさて、スタートまもないセガＦＡＸクラブは、まだまだ何がとびだすかわからない！ということで今月も早速超話題の次世代機「セガサターン」そして「スーパー32Ｘ」が登場。

なんとすでに６月号では、ゲーム評論家の渡辺浩弐さんやセガＰＲ担当 竹崎さんのコーナーなどなどスタートしているんですよ。最新情報がもりだくさんの「セガFAXクラブ」、これからも続々と新コーナーが誕生しますので、お楽しみに。

「セガFAXクラブ」
03-5950-7790
★ＦＡＸを持っている方は、じゃんじゃん利用してくださいね。

＊「こんな情報流して欲しい！」「うちの部の情報も入れてくれ！」などありましたらどんどんご連絡ください。おまちしています。（担当／深沢）

3 セガプレス

今度のセガプレスは何かがちがう……

こーんなタイトルつけてしまいましたが、一目瞭然！オールカラーになったんです。（あっこれじゃ白黒でわかりませんね。）でも見た目だけじゃありません。中身もグーんとバージョンアップしてとっても充実しています。早くも第２回目の発行にしてここまできたか！という感じです。

セガプレスは、販売店様向けに年４回発行する情報誌なんですが、なんと流通説明会（５月）や東京おもちゃショー（６月）のメインカタログとしても使用されたんです。とにかくありとあらゆるところで大活躍しています。もちろん、新作ソフトの紹介、キャンペーンスケジュールや販促ツールなどのプロモーションスケジュールが今まで以上の内容でバッチリおさえられています。ご希望の方は、販売推進課までご連絡ください。

4 セガホットインフォメーション

遂に誕生！ユーザー向け情報誌

セガプレスのユーザー版としてついに出ました！その名も「セガホットインフォメーション」今までのチラシタイプをNext Level化（？）してコンパクトな小冊子にしてしまいました。内容も豊富に情報をめーいっぱい詰め込んで、とっても見やすいオールカラーで紹介しています。（ソニックのどアップ顔の表紙がとってもかわいいでしょ）このホットインフォ（略）、なんとデビューは、東京おもちゃショー。一般公開日のメインカタログという立派な経歴の持ち主なのです。

これからは、全国4000店の店頭で定期的にお目見えすることになりますよ。店頭での“セガの顔”そして“ユーザーのお供”になるのも時間の問題でしょうね。

2 キャンペーン情報

SEGA CATCH UP SUMMER'94
この夏6,000名にセガ・オリジナルグッズが当たる!!
～君は、どれにチャレンジする？～

▼Ｊリーググッズキャンペーン

この夏発売されるＪリーグサッカーゲームの発売記念を記念して、なんと抽選で2,000名に、Ｊリーグファンにはウレシイオリジナルグッズが当たります。

対象商品：MD「Ｊリーグ プロストライカー２」
GG「Ｊリーグ GGプロストライカー'94」
および、プラスワンパック

期　　間：1994年７月15日～８月31日

◆Ａコース　デイパック　1,000名
◆Ｂコース　トレーナー　500名
◆Ｃコース　ジャンボタオル　500名

▼ゲームギアプラスワンキャンペーン

とってもカワイイソニックとテイスルのトランシーバーが抽選で1000名に当たるチャンス!! このチャンス逃さずにはいられない！
期間：1994年７月１日～31日

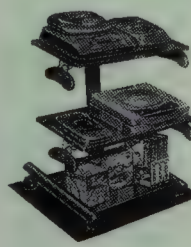
▼メガワールド　アップルグレード
キャンペーン

MD２、メガーCD２本体もしくは、期間中発売される対象ソフトを買うとまたまたウレシイチャンスが待っています。

チャンス１　今秋発売予定のメガドライブアップルグレードブースター「スーパー32Ｘ」のモニター会員になれる！（1,000名）
おしくもはずれた方の中から抽選でさらに、
チャンス２　メガラック（ゲーム機専用ラック）が当たる！（2,000名）
期間：1994年７月１日～９月30日

詳しくはゲーム専門誌・店頭および販売推進課ツールで……。
なお、７月より店頭では、大々的な告知を展開いたします。

今年の夏はこれで決まりだ！

知恵袋

◆住宅ローン

一般に住宅購入は、一生のうちでもっとも高価なかつ大切な行為であり、購入のタイミングや返済計画はしっかりしたプランが要求されるため、なかなか購入にふみきれない方も多いのではないでしょうか。

しかし今の時代は、金融機関・建築会社のサービスが充実してきており、また、低金利時代の公的融資を始めさまざまな住宅ローンも商品化されているこの機会に、住宅購入を考えてみるのもよいのではないでしょうか。

●身近になった理由―その１―

金融機関……住宅金融公庫の窓口として金融機関では、返済計画についてはもちろん、「つなぎ融資」（公的融資がされるまでの間、建築会社等に支払う費用の一部として金融機関が融資してくれること）の相談にも対応してくれます。

●身近になった理由―その２―

建築会社……最近の建築会社は、住宅ローンのプランから申込の手続きの代行までしてくれるところが多くなってきていて、指示された書類提出のほかは申込者の住所・氏名の記入や捺印すれば良く、正確で迅速な処理ができます。

●身近になった理由―その３―

住宅金融公庫の金利……平成６年４月22日以降に申込をした場合は、マイホーム新築・マンション購入の融資で125m^{2}以下の場合は当初10年間は4.05％（平成５年12月22日以降の申込の場合は、3.75％であったが……）と低金利で推移しています。

●身近になった理由―その４―

住宅金融公庫の改正（平成５年）

①ステップ返済制度が「ゆとり償還」制度へと変わり、当初５年間の負担軽減が拡がりました。

②中古マンションに対する融資条件が緩和されました。

③独身者が利用する場合の年齢制限が撤廃されました。

●身近になった理由―その５―

民間住宅ローン……バブル崩壊による不動産不況へのカンフル剤として、住宅金融公庫を始めとする公的融資が平成５年から大きく改正されたことで、民間金融機関でも対抗手段を講じなければならなくなり、今年に入りさまざまな住宅ローンが発表され、購入者に優位になってきています。

実際には、公的融資だけでローンを組めてしまうため、民間融資の併用は発生しないと思いますが、発表当初注目された住宅ローンを紹介しますので、民間融資のうねりを感じてください。

（1）三和銀行「セレクト」
当初10年間は固定金利で貸し出し、11年目以降は、その時点での「セレクト」の固定金利で更新を行うか、従来の変動金利型住宅ローンに移行するか選択できるもので、低金利時代には魅力。

（2）第一生命「変動金利Ｂ型」
当初の貸し出し金利を固定と変動の中間値に設定し、今後金利が見直される際も、その変動幅は従来の変動金利型の半分になる商品。

（3）東京労働金庫「キャロップローン」
返済の繰り上げを積極的に行うという方に魅力。

以上、理由をあげてきましたが、もっとも大切なことは、自分なりのプランを必ず作成し、それをもとに交渉や相談をする姿勢がないと高い買い物になってしまう危険性があります。

専門誌や経験者からの情報収集、返済計画作成、課税予想など一通りの知識蓄積を期待します。

７回に渡り連載してまいりました「知恵袋」ですが、本号をもちまして終了させていただきます。

社員の方々が、今後出会うであろう金融商品・保険・年金・ローン等の知識に、少しでもお役に立つことがあれば、幸いに感じます。

（ＡＭ施設管理部　堀川）

後ちゃんの

JEF UNITED

レポート！

JR EAST FURUKAWA FOOTBALL CLUB

パベルに変わって新キャプテン

後藤義一選手直撃インタビュー

（MF）1964／2／20生、170cm、65kg、B型、静岡県出身

ヨッ・ウンドロ！

イラスト：才田　淳

【質問事項】

1．好きな言葉……人事を尽くして天命を持つ
2．今一番欲しいもの……庭付きの大きな家と自分のお店
3．ストレス解消法……子供と遊ぶこと（拓馬くん・3歳、華歩ちゃん3ヵ月）
4．好きな音楽……何でも聴きます
5．好きなゲーム……一時期テトリスや麻雀ゲーム、でもあまりやらないほう。

★今期の抱負

昨シーズンはケガで出遅れてしまったので、「今年は！」という意気込みがあります。信頼されるプレイヤーになるようがんばります。

★セガへのメッセージ

「いい結果をだして優勝でもすれば、セガさんのお役にも立てると思うし、一生懸命やりますので、応援してください。いつも応援してくれている人たちにはありがたく思っています。」

★ジェフのサポーターズ・マガジンのお知らせ

ジェフが大好きなあなた！サポーターが作るサポーターのための専門誌が登場したよ。その名も『JEF　Freak！』ＴＶや雑誌などで、JEFの情報が比較的少ないとお嘆きの貴兄に、うれしい耳より情報を提供してくれるとのこと。ご興味のある人は

〒290　千葉県市原市五井8889

「ジェフフリーク！」編集室まで。

TEL：0436－23－7161

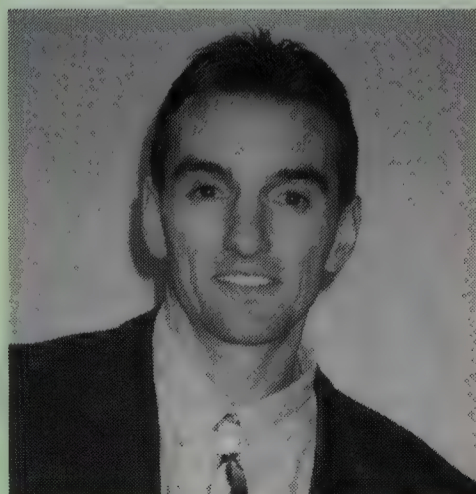
FAX：0436－24－1787

★後藤選手取材後の感想

定刻通りに登場してくれた後藤選手は、至るところに思いやりの感じられる優しくて親切な人でした。セガという会社にも関心を示してくれており、「セガさんは、いろいろな分野に手を広げているみたいだね。TVで見たけど、社長さんは自ら人材を引き抜いてきたりして、かなりのやり手なんでしょう？女性の仕事にも期待しているようだし、結構実力主義の会社なんでしょう？」と、逆に質問されてしまいました。そんな彼はセガがスポンサーというだけで、選手との交わりが薄い部分を少し残念に思っているそうです。これは後藤選手に限らず、JEFの皆ながそう思ってくれてるとのことです！さすが小学校時代から常にキャプテンを歴任してきた人は、言うことがひと味違うのだ！社員の皆さん、何かいい案があったらお便りください。

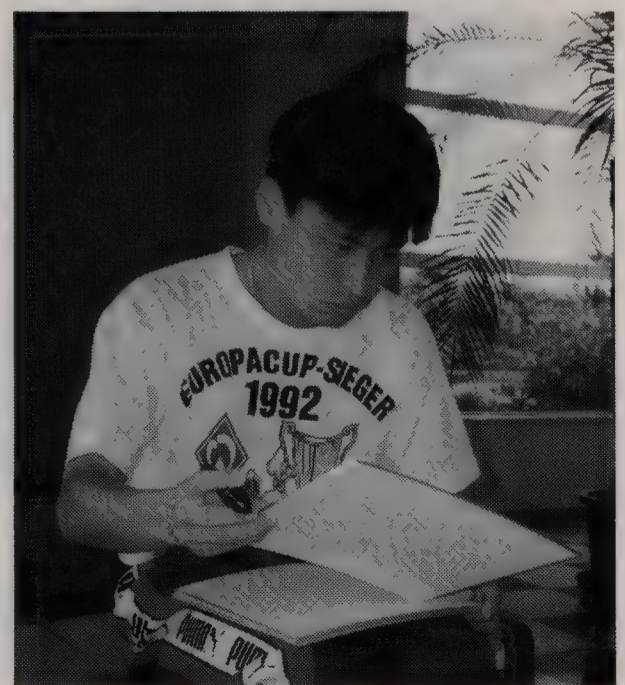
清雲監督とは、ユースの頃から12年ものお付き合いになるということだし、今後の後藤キャプテンの活躍に注目しましょう！

★オルデネビッツ選手、得点王爆進中！

ケガのため今期スタメン復帰が遅れてしまったパベル選手に変わって、今期はオッツェが絶好調！チームとしては、わざと得点王を出そうとしてオッツェにボールを集めることはないそうだが、城選手もがんばってることだし、JEFから'94年Ｊリーグ得点王がでるようにみんなで応援しよう！

去年のチーム得点王
パベル選手

★プレゼントコーナー

今回は後藤選手のサイン色紙を4名様にプレゼント。ご応募おまちしております。

★このコーナーでは皆様からのお手紙、お写真、選手の似顔絵などを随時お待ちしております。採用させていただいた方には選手の生写真をプレゼントいたします。宛先は、広報企画室「ジェフユナイテッド」係まで。皆様のご応募お待ちしております。

◆先月号に間違いがありましたので、訂正とともに、お詫び申し上げます。
・誇張忠→故障中
・板倉選手→阪倉選手

「誤植に負けずGO!GO!」というあたたかい励ましもいただいております！
（AM施設統括本部・吉野和彦さんより）

セガとMGMが提携

米国　娯楽メディア市場開発

東京夕刊　1994.4.28

セガとMGMが提携
米国 娯楽メディア市場開発

【ニューヨーク27日共同】ゲーム機器メーカー大手の米国セガと映画・娯楽大手のメトロ・ゴールドウィン・メイヤー（MGM）は27日、双方向メディア、テレビ番組、映画などの開発、製作、販売で広範な提携を実施すると発表した。先端事業への共同投資も行う。

発表によると、MGMの最新ソフトや先端的な映像技術とセガのゲーム機器分野のノウハウを合体させて、娯楽マルチメディアの市場拡大を狙う。

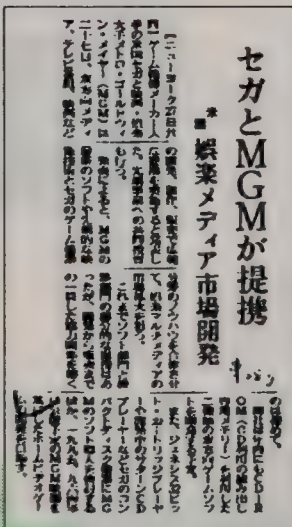
これまでソフト部門と機器部門の分野的な提携はあったが、開発から販売までの一貫した協力関係を築くのは初めて。

両社は年内にもCD－ROM（CD利用の読み出し専用メモリー）を利用した二種類の双方向ゲームソフトを開発する予定。

また、ジェネシス32ビット・カートリッジプレーヤーや開発中のサターンCDプレイヤーなどセガのコンパクトディスク機器にMGMのソフト導入を検討するほか、1995、96両年に公開予定のMGM映画を基にしたホームビデオゲームの開発を目指す。

セガ　ゲームソフト配信会社設立

国内初　住商など6社と合併

読売新聞　1994.6.7

セガ・エンタープライゼスは6日、伊藤忠商事、住友商事など6社と合併でCATV（ケーブルテレビ）回線を通したゲームソフトの配信事業を行う専門会社を、7月1日に設立することで合意した、と発表した。ゲームソフト配信会社設立は国内では初めてで、通信と映像、音響などの融合であるマルチメディアへの本格的な試みとして注目される。セガは今後、パッケージソフトとともに、CATVによるソフト配信をテレビゲーム事業の柱にしていく方針だ。

合併会社は「セガ・デジタル・コミュニケーション」（仮称）で、資本金は2億円となる。セガが35%、セガの大株主CSKが16%、関電工、伊藤忠商事、住友商事が13%ずつ、それに日商岩井、三菱商事がそれぞれ5%ずつを出資して設立する。社長にはセガの成富勇三理事の就任を予定している。

配信システムは、全国各地のCATV会社が30本程度のゲームソフトをCATV回線で常時流し、加入者が専用アダプターを取り付けたゲーム機「メガドライブ」で好きなソフトを好きな時に受信してプレーできる仕組み。1カ月の受信料と専用アダプターのレンタル料は3000円程度を予定。

新会社は、セガからゲームソフトと専用アダプター、配信機器の供給を受けて、これをCATV会社に販売するのを始め、全国のCATV会社に対して配信事業参入を呼びかける営業や宣伝活動などを行う。初年度に国内上位20社のCATV会社と提携し2万世帯に、3年後には10万世帯への配信を見込んでいる。

セガはすでに今月中にも、LCV（長野県諏訪市）、ケーブルテレビジョン四日市（三重県四日市）、東京ケーブルテレビネットワーク（東京都文京区、荒川区）など大手CATVと提携して、ゲームソフトの配信事業に乗り出すが、全国展開を図るためにCATV会社を傘下に持つ商社などと合併で専門会社を設立することにした。

セガ、ヨネザワを傘下に

ブランド生かし玩具強化

日経朝刊　1994.5.27

老舗の玩具製造卸、ヨネザワ（東京、台東、米沢滋社長）はセガ・エンタープライゼスの傘下に入る。7月をメドにヨネザワが小会社に営業権を譲渡し、セガが同小会社の株式を100%引き受ける。玩具部門の拡充を狙うセガの傘下に入り、老舗ブランドを維持すると供に電子玩具など新規事業を拡大する。玩具各社は長引く消費の低迷に加え、ディスカウンターや量販店の勢力拡大で業績が落ち込んでおり、今回の動きは玩具業界の再編を促しそうだ。

ヨネザワは6月期決算の後、ソフトウエア事業などを担当する100%小会社「エスパル」に営業権を譲渡する。譲渡するのは主力の玩具部門の営業権の大半とブランド。譲渡完了と同時にセガはエスパルを買収、100%小会社として傘下に収める。買収金額は70億円程度の見込み。

ブランド力を生かすために、買収後もヨネザワブランドを継承し、エスパルの新社名にも「ヨネザワ」を織り込む方針だ。セガから派遣する役員の人選などはこれから検討する。

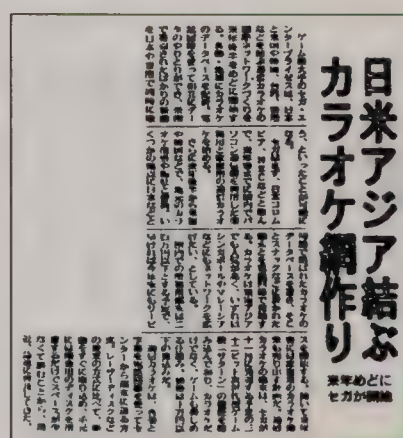
セガは知育コンピュータ玩具「ピコ」のほか、今年から子供向け電子手帳などの玩具事業の拡充を進めている。ヨネザワのブランド、品ぞろえ、企画開発や流通のノウハウを活用すると同時に、商品展開の強化で玩具市場での地位を高めていく。

ヨネザワの社員約50人の大半はエスパルへ転籍する。ヨネザワは、切り離された業務の処理会社として存続する。

ヨネザワの前身は1932年創業の米沢玩具で、戦後の玩具輸出をリードした。ミニカーの「ダイヤペット」シリーズなどで有名。最近はヤングアダルト向けのパーティーグッズや、交通事故を再現する米国生まれの安全教育用ロボット「クラッシュダミー」の導入など新分野の開拓を進めていた。しかし売り上げの低迷が続き、人員削減や資産売却などのリストラ（企業の再構築）に取り組んできたが、自主再建が難しくなっていた。

日米アジア結ぶカラオケ網作り

来年めどにセガが開始

朝日新聞　1994.5.24

ゲーム機大手のセガ・エンタープライゼスは、日本と米国や韓国、台湾、香港などを結ぶ通信カラオケの国際ネットワークづくりを来年後半をめどに開始する。各国・地域にカラオケのデータベースを配置。電話回線をつかって相互にデータのやりとりができ、米国で発売されたばかりの新曲を日本や香港で同時に歌う、といったことが可能になる。

セガはまず、日本コロムビア、NECなどと組んで、来年春までに国内でパソコン通信網を利用した業務用と家庭用の通信カラオケを始める。

さらに来年後半から米国や韓国などで、地元のカラオケ業者や販社と提携。いくつかの拠点に日本などと回線で結ばれたカラオケのデータベースを置き、そことスナックなどに置かれた端末とを電話回線で接続する。カラオケは東南アジアでも人気が高く、いずれはシンガポールやマレーシアなどにもネットワークを広げたい、としている。

国内での業務用端末は200万円以下とする予定で、早ければ今年にもサービスを開始する。続いて来年春には家庭用のカラオケ端末も売り出す計画だ。通信カラオケの端末は、セガが11月に発売する予定の32ビット次世代型ゲーム機「サターン」の機能を組み込んでおり、カラオケだけでなく、ゲームも楽しめる仕組み。価格は10万円以下の見込だ。

通信カラオケは、音楽と字幕を電話回線を使ってセンターから端末に送る方式。レーザーディスクなどの従来の方式に比べて、新曲をすぐに取り込め、手元には画像用のディスクを用意するだけでスペースがすくなくてすむことから、最近、急速に普及してきた。

海外拠点とインターネット接続

セガ

今年度内に運用開始

電子メールやファイル転送

セガ・エンタープライゼス（社長・中山隼雄氏）は、国内本社と欧米を中心とした海外拠点を「インターネット」で接続、今年度中にインターネット網を活用したアプリケーションを開発、運用を開始する。インターネット接続により、国内と海外拠点間の電子メールや、ファイル転送もできるようにする。これにより、開発、生産から物流、販売までの各部門の経費削減や、国内外一貫した管理体制を整備していく。

内外一貫の管理体制確立

同社はすでに本社内では、IBM

日本工業　1994.6.1

セガ　ソニー・クリエイティブと提携
「ソニック」の版権委託

セガ　ソニー・クリエイティブと提携「ソニック」の版権委託

日経流通　1994.6.2

セガ・エンタープライゼスはキャラクター事業に本格的に取り組む。人気ゲームキャラクター、「ソニック」の商品化で、ソニー・クリエイティブプロダクツ（東京・新宿、井上良勝社長）と提携、ソニー・クリエイティブが衣料品、文具など幅広いキャラクター商品を開発、販売する。セサミストリートなどキャラクター事業で実績を持つソニー・クリエイティブと組むことで同事業のノウハウを蓄積し、今後、独自にテレビゲームのキャラクター商品開発に力を入れる。

ソニックはハリネズミをモデルにした家庭用テレビゲーム「ソニック・ザ・ヘッジホッグ」の主人公。ソニックの家庭用テレビゲームは全世界で約600万本販売しており、セガのいわばシンボルキャラクター的存在。

セガはソニー・クリエイティブに対し、国内及び中国を除くアジア各国で1、自ら商品を製造・販売する権利2、ほかメーカーが商品化する権利を与えるサブライセンス権3、欧米で販売されているソニック関連商品の独占輸入販売権――を与える。

ソニー・クリエイティブでは18～23歳の男女を主な対象に当初、Tシャツやトレーナーなど衣料品を中心に約50品目の販売を計画している。7月には東京と大阪に各1店ずつ、ソニックのキャラクター商品だけを扱う直営店を開店する予定だ。

Media

ゲームソフト共同開発

セガと日本コカが提携

セガ・エンタープライゼス（社長中山隼雄氏）と日本コカコーラ（東京都渋谷区渋谷4の6の3、社長マイケル・W・ホール氏、03・5466・8000）はゲームソフトの開発で提携した。共同でコカ・コーラのイメージキャラクターを使用したゲームソフトを開発する一方で、今回のソフトと清涼飲料水の販促キャンペーンも行う。さらにセガは全国展開する次世代型アミューズメント（AM）施設のハイテクテーマパークをコカ・コーラに広告メディアとして提供する見通しで、今回の提携をAM事業分野にも発展させ、共同で新市場を開拓する考えだ。

今回の提携は両社のイメージ戦略が一致したもの。セガは任天堂に対し、国内市場で出遅れているが、次世代機の発売を前に、全国的に浸透しているコカ・コーラブランドで自社イメージを国内の消費者に対して植え付けていく。

またコカ・コーラは清涼飲料水市場の競争が激化している中、マルチメディア時代の先兵とされるゲームソフトにより差別化を図る。

コカ・コーラのイメージキャラクターを採用し、両社が共同開発したゲームソフトを8月に発売する。また海外投入も検討中。対応機種については、年末には任天堂のシェアを逆転する見通しであるセガの携帯型ゲーム機を選定、次世代機用のソフトの共同開発も検討している。

また両社は地域ごとに特色を持たせ、今回のゲームソフトと清涼飲料水の全国キャンペーンを行う。

日刊工業
1994.6.2

セガ、ハイテク機能充実

おもちゃ感覚で普及狙う

日経朝刊1994.5.18

さらに9月には「フェリエ」という名称で同社初の子供向け電子手帳を発売する。文字や図形をペン入力できるのが最大の特徴だ。電卓やカレンダー機能のほか、50件の住所録、10件のメモなどが記憶できる。また占い機能のほか、手帳の中で『猫』を成長させるペット遊びゲームが楽しめる「ペット機能」も備えている。希望小売価格は1万円前後に設定する予定。小学校高学年から中学生を主な対象に初年度40万台の販売目標を立てている。

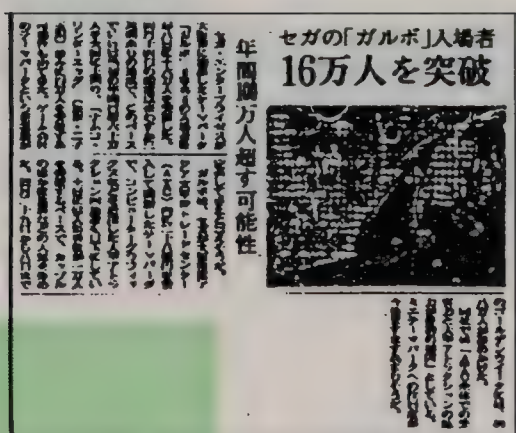
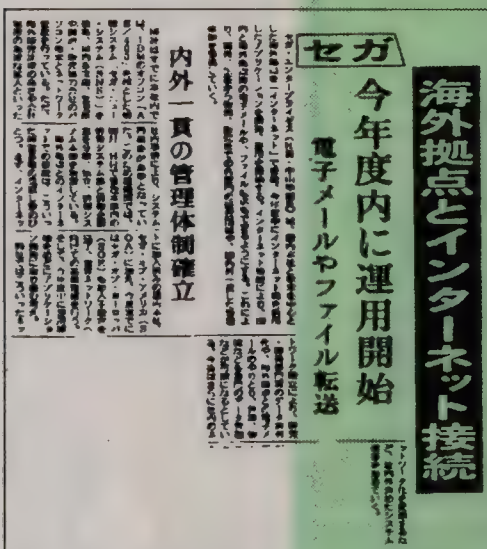
同社ではこうしたハイテク玩具を「キッズライフ21」シリーズと名付け、来年以降も上位機種を発売するなどシリーズ展開を進めていく。将来は同シリーズを足掛かりに従来の百貨店、玩具専門店に加え、家電量販店向けの販路も開拓したい考え。

のオフコン「AS／400」を核とした情報システム「セガ・ニュー・システム（SNS）」を構築、国内各支店、営業所や製造・販売協力会社のパソコン端末とネットワーク接続を行っている。ただ、海外販売比率の高さや会社規模の急速な拡大といった社内事情により、システム再構築が必要となっていた。このため組織面では、4月1日付で管理部内の情報システム部と情報企画室を分離、独立、情報システム本部を新設している。

海外拠点とのインターネットでの接続は、こういった経営基盤の見直し策のひとつ。まず、インターネットに加入ずみの国内本社、セガ・オブ・アメリカ（SOA）に加え、今夏までにはセガ・オブ・ヨーロッパ（SOE）も加入手続きを完了、世界ネットワークへ向けての基盤整備を行う。そして、今年度中に運用開始をめどにアプリケーション開発に取り組む考え。

同社ではこういったネットワーク確立により、研究・開発部門間のデータ共有化や、海外拠点との電子メールのやりとり、営業、物流など各部門のデータ管理などが可能になるとしている。今後はさらに社内のネットワーク化を促進するなど、社内外含めたシステム構築を進めていく。

セガ 海外拠点とインターネット接続 今年度内に運用開始 電子メールやファイル転送 内外一貫の管理体制確立

セガの「ガルボ」入場者 16万人を突破 年間100万人越す可能性

日経朝刊
1994.5.11

セガの「ガルボ」入場者 16万人を突破
年間100万人越す可能性

セガ・エンタープライゼスが大阪市に開業したテーマパーク「ガルボ」の入場者数が8日に16万人を突破した。4月14日の開業以来わずか3週間余りの達成で、このペースでいけば当初年間目標60万人を大幅に上回り、「ナムコ・ワンダーエッグ」（東京・二子玉川）並に百万人を突破する可能性もでてきた。ゲーム会社のテーマパークという新業態が定着してきたと言えそうだ。

ガルボは、セガが大阪南港アジア太平洋トレードセンター（ATC）内に28億円を投入して開設したテーマパークで、コンピューターグラフィックなどを活用した大型アトラクション4つを目玉にしている。土日には入場者数が1万人を突破するペースで、カップルのほか家庭層などの人気を集めた。4月29日から8日までのゴールデンウイークには、約8万人が詰めかけた。

同社では「ATC全体での集客力と大型アトラクションの魅力が好調の要因」としている。ミニテーマパークへの注目度が今後ますます高まりそうだ。

From

三井物産

台湾に娯楽施設
合弁で展開、セガと協力

三井物産では台湾でアミューズメント施設の運営に乗り出す。7月にも現地企業と合弁で台北に新会社を設立し、98年までに大型施設を含め10ヵ所前後で展開する。これと並行してゲーム機の主要供給元となるセガ・エンタープライゼスの台湾法人に出資する。三井物産は成長が期待されるアジアのレジャー産業に積極的に取り組む構えで、このほかタイでのボウリング場経営などを計画している。

新会社は台湾でファーストフードチェーンなどを経営するクアンタ・グループと折半出資で設立する。資本金は3000万台湾ドル（約1億2000万円）。9月をメドに台北に1000平方メートル程度の都市型の1号店をオープンし、続いて郊外に6000～1万平方メートル規模でレストラン、ボウリング場などとの複合大型施設を造る計画。実質的な初年度にあたる95年は約4億円の売り上げを目標にしている。

また、三井物産はセガの現地法人で業務用ゲーム機を販売し、直営の施設も持つセガ・アミューズメント台湾の株式の12％を取得する。セガ台湾は6月末に倍額増資し、資本金を計2億台湾ドル（約7億7000万円）に引き上げるが、この際に三井物産が一部を引き受ける。

セガ台湾は97年を目標に年商を80億円に伸ばし、株式公開する計画を持つ。三井物産は今回の出資によりキャピタルゲインも狙っている。今後、アジアの他の地域にもセガのゲーム機を使ったアミューズメント施設を広げていく方針だ。

三井物産 台湾に娯楽施設 合弁で展開、セガと協力

日経朝刊
1994.6.5

子供向け情報機器
光通信でゲーム
電卓▲　▼電子手帳
ペン入力可能に

セガ・エンタープライゼスは子供向け電子手帳市場に参入する。8月末に光通信機能を持った電卓を発売するのに続き、9月末には子供向けでは初めて手書き入力ができる電子手帳を売り出す。ハイテク機器をおもちゃ感覚で使いこなす「ハイテク・キッズ」が増えているのに対応、今後、業務用・家庭用ゲーム部門で培った技術を生かし、ハイテクを取り入れた玩具をシリーズ化する。

8月に発売するのは男子向けの「ボーイズアクティブ」と女子向けの「ガールズアクティブ」の2機種。電卓機能のほか、4月に発売した『ポケベルごっこ』が楽しめる「ポケットトーク」と互換性を持つ光通信機能を備えていることが特徴。さらにガールズアクティブは『あっちむいてホイ』ゲームが、ボーイズアクティブは光通信を使った対戦ゲームが楽しめる。希望小売価格は3980円で2種類合わせて初年度40万台の発売を見込む。

VOICE OF HARMONY
情報★読者投稿ページ

ATPエンジリアニング部
瀬賀くん

「ムカつく業者」

RELAY COLUMN
「私とエビ」

HEプロダクトマネージャーグループ
船田　晃

セガに入って4年ほど経ちますが、一人暮らしを続けていくなかで、夜遅く帰ったとき非常に寂しいことがあります。そんな時、心を和らげてくれるのは、一緒に生活を共にしている川エビです。

彼らとの出会いは、かれこれ3年前。ここまで長く育てるまでには、大変な苦労がありました。何匹の金魚、メダカ、川エビ達が犠牲になったことか…。彼らのことを思うと胸が痛くなります。

川エビとの出会いを語ると、自分は昔から動物が大変好きで、小学生の頃は動物園の飼育係りになるのが夢でした。そのような夢を描きながら、今回、ワンルームに入るとき、やはり同居人を考えずにはいられませんでした。はやりである熱帯魚を考慮しましたが、普段部屋にいないことが多いので、メンテナンスが行き届かないと思い、金魚にしようと思いました。ただ、「金魚は芸がない」と心の中で感じていたところ、池袋西武の屋上で（ここの品揃えは素晴らしいと思う）、ふと見るとエサ用として販売されている川エビがいました。これが運命的出会いです。これがまたカワイイもので、エサのときはちゃんと寄ってきて、自分の目をジッと見つめてくれます。

今後、卵でも生んで増えるといいなと思っている次第であります。

将来は、イカやタコを飼うことが自分の夢であります。そのときのエサになるようにエビを大切に育てていきたいと思います。

次回はCS3研　森本三樹さんです。

持株会入会の募集について

セガ従業員持株会理事長
林　全亨

持株会では、平成６年度新規入会者を募集しております。入会に際して、基本的な事項は表のとおりですが、毎月の拠出金は、1,000円（１口）から基準内賃金の10%以内の口数まででき、（賞与では例月拠出口数の３培）、平成６年４月１日までに入社の正社員の方が入会できます。

持株会の目的は、社員の経営参加意識の向上、財産形成、安定株主の形成といったことで、多くのメリットがあります。入会を希望される方は、事務局（人事部）に申込書がありますので、７月８日までに手続きされますようお願いいたします。みなさんふるってご入会ください。

従業員持株会基本事項

項　目	実　施　内　容	備　考
対象従業員の範囲	株式会社セガ・エンタープライゼスに勤続３カ月以上（正社員）	
拠出金の上限	基準内賃金の10%	
賞与時の拠出口数	例月拠出口数３倍	例月拠出口数の３倍とする
新入会員および口数変更の受付期間	６月14日～７月８日	実施日は７月１日付とする
奨励金会社負担	拠出金の５%および事務代行費相当額	拠出金の５%とする。事務代行費１人618円を野村証券に支払う
その他	1.脱会の場合、再加入は認めない。 2.運営経費は、原則として持株会負担。 3.残高明細は、毎年２回各会員に交付。	

Tenpo 1000

「女は弱し、されど母は強し」

ＡＭ施設統括本部北九州営業所
ハイテクセガ京町　尾葉石かおる

「スペースワールドコンパニオン募集」という雑誌の一角を見て、セガに応募したことが入社したきっかけでした。２年間スペースワールドで準社員としてホヨヨーンと仕事をしていた（ごめんなさい）私ですが、ある日営業所所長に「店長をしてみないか」と言われ「え？（うそ…）」と時が止ったままいつの間にか社員の試験を受け、店長をしていました。“女は弱し、されど母は強し”という言葉がありますがまさしくその通りで、以前はスペースワールドでちょっと変わったお客様に怒鳴られたりしてウルウルと泣いていた私ですが、店長になってからは「一つの店舗を任されているんだ！」という責任感がわき、タバコを吸っている高校生をつまみ出したり、ケンカをしているお客様同士を止めたりと、日に日に強くなっていくような気がします。店長としてはそれで良いかもしれませんが、一人の女性としては可愛げがなくなってきているのでは…？　と、少し、…いやかなり心配です。（うーん大丈夫だろうか）

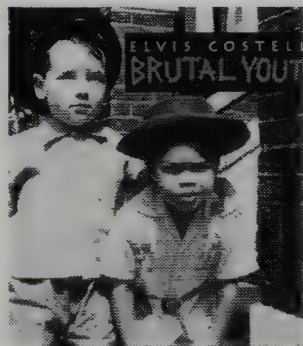
店舗に入っていますと、大変なことも多いですが、やはりお客様と接している時が、一番心が和みます。この間のことですが、おじいちゃんが店舗に入ってこられて、カーニバルの景品の“カラフルスニーカー”をじっと見ていたので近寄っていくと、「すまんがのお、あのズック・・・は25.5cmはあるかね」「いや、あの、残念ながらあれは景品で…」と、満面の笑顔（実は笑いをこらえているだけ）で答えると「あ〜〜〜〜〜〜〜」と言いながら帰ってしまわれました。「じーちゃん。カワイすぎる！」とその日は、一日愉快は気持ちでした。他には、やたらと声の高い㊥さんや、セーラームーン人形が取れなくて鹿の目（ウルウルした目）になってるお兄さん、ゲームに夢中になっている夫婦に置き去りにされた赤ちゃん、など色々なお客様がこられ、忙しい中にも楽しい毎日を送っています。

UFOキャッチャー装飾品

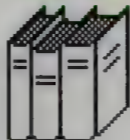
これからはもっと女性やカップル、お子様や家族連れの入りやすい店舗を作っていきたいです。そしてセガ店舗ももっともっと女性店長が増えると良いと思います。私も、女性らしさも忘れないよう、さらにパワーアップして頑張ります。どうか、暖かい目で見守ってください。
PS.５月10日付でハイテクセガ黒崎勤務になりました。

今月の推薦コーナー

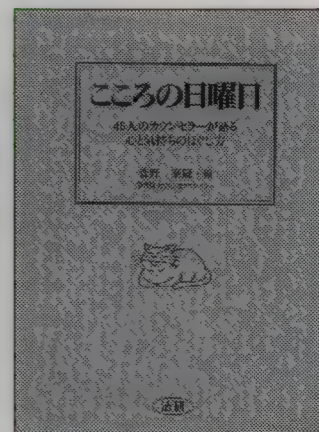
★ＣＤ

何度繰り返し聞いても飽きることがない。なぜなら、彼の歌は難解であるから。
詞の持つ本当の意味は、聴く者によって変わってしまう。社会に対する怒り、失恋の苦しみ。人生について考え、もがき苦しんだことがある人達だけが共有できる世界。それを表現して歌いあげたエルヴィス・コステロ。
時には哲学してみるのもいいもんである。

数あるアルバムの中でも私が一番好きなものは、『Ｂｌｏｏｄ＆Ｃｈｏｃｏｌａｔｅ』で、特筆したい曲は『Ｉ　Ｗａｎｔ　Ｙｏｕ』である。ハッキリ言って女性にはこの曲の持つ精神世界は理解できないであろう。
もう一つ紹介するのは、最新アルバムの『ＢＲＵＴＡＬ　ＹＯＵＴＨ』である。初期の頃から現在までのコステロらしい曲を集大成したような感のあるものである。かなり聴き易いものなので、これからという人はこの辺りから入ってみると良いだろう。

大英帝国が生んだ偉大なる屈折した男、デクラン・パトリック・Ａ・マクマナス。素晴らしい曲をありがとう。挫折を知っているあなたに感謝します。
追伸　シンコーミュージック社刊の『エルヴィス．コステロ詩集』という近書は、とても良くできた翻訳詩集なのでぜひ読んでいただきたい。
ＡＭ７研　斎藤　毅（次回はＡＭ５研・遠山理一郎さんです。）

★ＢＯＯＫ

こころの日曜日
菅野　泰蔵　法研　￥1300

本屋さんの中をブラブラするのが大好きで、目についた本はつい買ってしまうというのが常です。この本もたまたま目について、パラパラと眺めていたら、本格的に読みたくなって買ってしまいました。
内容は複数のカウンセラーの体験談集という点がミソになっていて、客観的に人間の心の動きを追っていくだけでも面白く読むことができます。また、仕事などに行き詰まりを感じている人、ストレスがたまっている人にもぜひ読んでいただきたい本です。ひとつの話が１ページの見開きで読み切りなので、「本なんか読んでるまとまった時間がない！」というような方にもお勧めです。

TAL STUDIO

新本社竣工と同時に、本社１号館１階には「セガデジタルスタジオ」ができました。このスタジオは次世代機用のソフトが従来のゲームより多種多用な素材を含んだ複雑な構成のもので、情報量も大幅に増える傾向があるというところからソフト制作に当たって今までとは違った技術やノウハウを提供するのを目的としたものです。

スタジオは映像・サウンドの編集室を中心に総合編集環境を構成し、素材作成から最終的な編集作業に至るまでの様々な機能を持っています。

●◆●

サウンド編集室では生楽器等のレコーディング、マルチレコーダーによるトラックダウン、ナレーション・ヴォーカルレコーディング、ハードディスクレコーダーを使用したVTRとの音あわせ等ができるようになっています。

↑
機械がずらりと並んでいて、目がチカチカしちゃう。

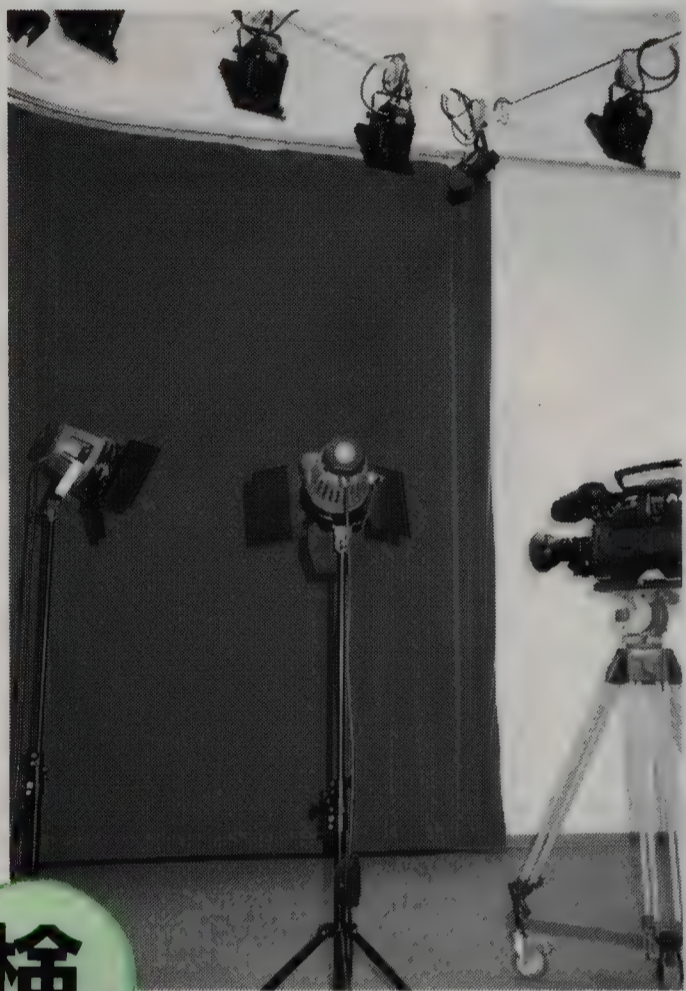
←ちょちょいのちょいで操作してくれたのはよかったんだけど……

SEGA DIGI

映像編集室はまるで小さなテレビ局のように、ビデオ素材の編集加工（スチル素材やカラーポジ等にも対応）、ワークステーション・パソコンでの映像素材を生成・加工、レンダリングイメージのディスクレコーダーでのコマ収録などが可能です。隣には小さなスタジオもありちょっとした撮影もできます。興味のある方、覗いてみたい方、事前にデジタルメディア制作部までご連絡ください。

探検

映画「RAMPO」ゲームソフトとメディアミックス

TOPIC NEWS 番外編

5月24日、本社1号館1階の大会議室にて映画「RAMPO」とセガが協力しゲームソフトを展開するというマスコミ記者発表会が映画の公開に合わせて行われ、新聞・雑誌、テレビ局等25社50名の来場がありました。

当日は「RAMPO」の奥山和由監督と主演女優の羽田美知子さんを招き、ゲームに使用する撮り込み撮影とアフレコ（声あわせ）が実施されました。記者会見中には質疑応答の場もあり、記者のソフトへの期待が感じられる質問もありました。

また、この記者会見はセガデジタルスタジオのこけらおとしということもあり、スタジオ見学をしていく記者の方もいました。

Wedding

94年1月31日挙式
AMサービスセンター（九州） 宮崎 博文
京子

1. 第三京浜
2. あれってワイセコの1261ですか？俺のはヨシムラの1135なんですよ。
3. キャブは同じミクニの38RSですね。（なんのこっちゃ）

94年2月18日挙式
AM施設統括本部西関東地区 前田 哲史
AM施設統括本部東京地区 滋子
（旧姓：望月）

1. 研修で夫がトレーナーで妻が受講生だった。
2. 結婚しよう。俺と結婚してくれ。
3. (夫)毎日違うメニューのおいしい料理が食卓に並べられる時。
(妻)私の作った料理をおいしそうに食べてくれる時。

質問項目
1. お二人の出会いは？
2. プロポーズの言葉は？
3. 「結婚してよかったな」と感じるのはどんな時？

93年12月4日挙式
AM施設中部地区 井上 敦浩
AM施設中部地区 亜由美（旧姓：安井）

1. 大阪
2. 「お嫁さんになって欲しい」
3. (夫)一緒にいられること。
(妻)交通費がかからないこと。

＊関西の皆様、お元気ですか？名古屋に遊びに来て下さい！

93年12月25日挙式
AM施設岡山営業所 石川 謙一
加代子

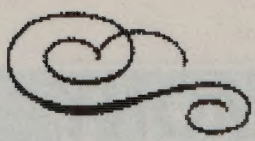
1. 取引先の会社で経理をしていた。
2. 他の男では不幸になるからオレにしとけ！
3. 両親が安心した。見合いの話がなくなった。

94年5月7日挙式
お客様相談室
竹中 幸恵（旧姓 志田）
久登

1. 高校の時バイト先で。
2. 「2年たったら結婚しようね」と言われ、約束通り2年目で結婚した。
3. （久登）仕事以外なら、いつでも一緒にいられる。
（幸恵）どんな時でも何をしてても良かったなと感じます。

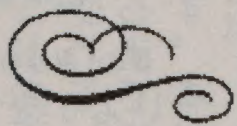
94年2月6日挙式
AM施設高松営業所
永森 比呂司
昭代

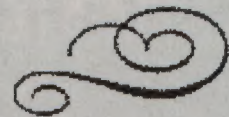
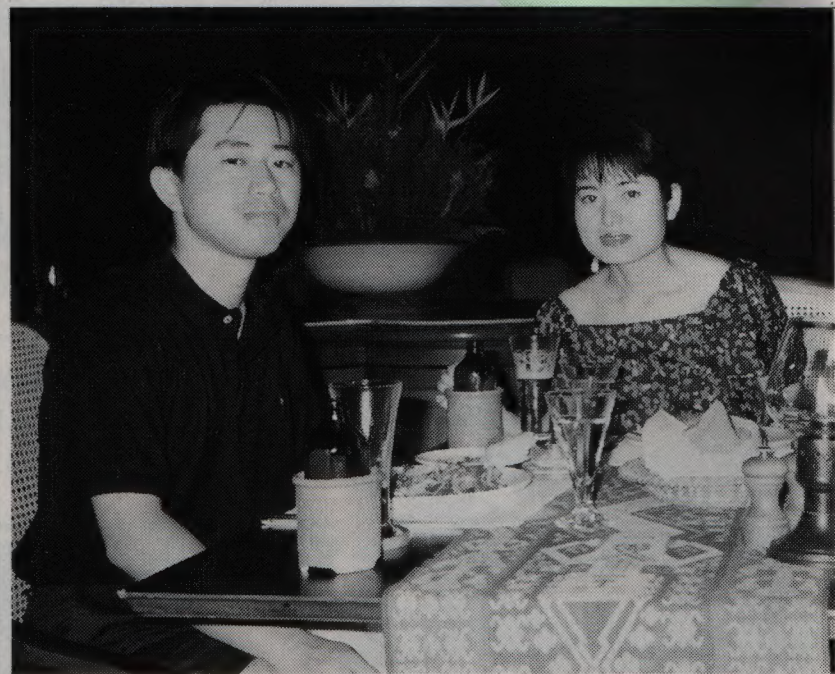
1. 高校3年の時 木星でナンパした。
2. 彼女が部屋に来て僕のいない間に電話のリダイヤルボタンを押したことが結婚を早めた。
3. (夫)朝、起こしてくれること。
(妻)浮気される心配が半減したこと。

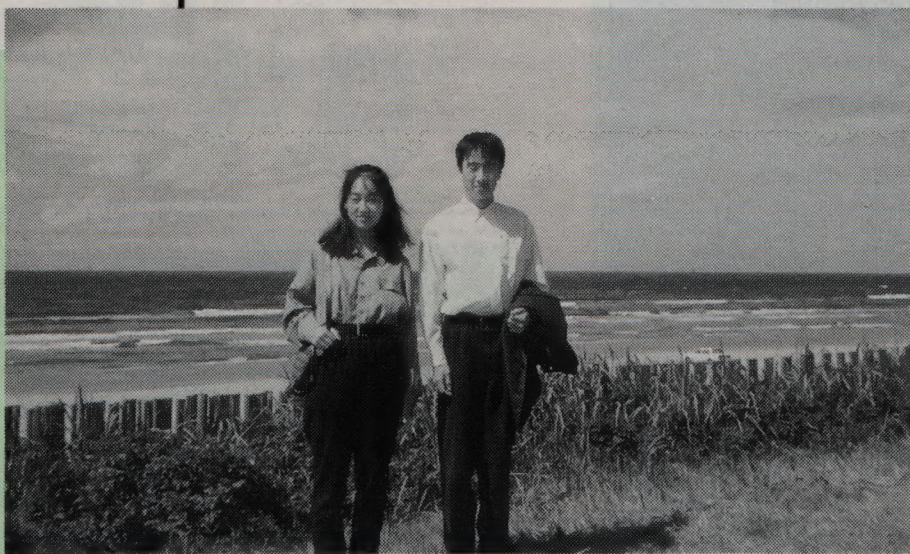
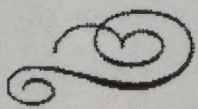
Wedding

93年12月17日入籍
AM施設統括本部高松営業所
川上真一郎
真樹

1. 松山市古川北1丁目14－11
2. 「結婚しよう！」
3. !?

93年12月25日入籍
機構設計部　伊達　敏範
真来

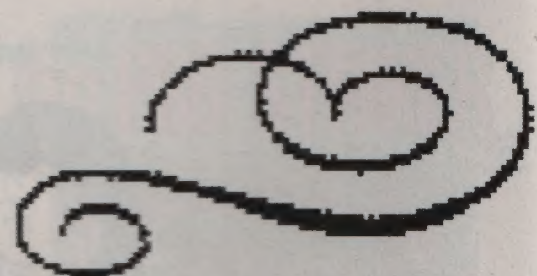
1. 大学のサークル(野鳥研究会)で
2. 「にゃんき、結婚するが」(鹿児島弁)と言い続けて5年、やっと…
3. (夫)給与明細の家族手当の欄を見る時
(妻)ぷーよん(夫)がスケベでない時

94年1月23日挙式
海外渉外部　家永　信浩
はる美

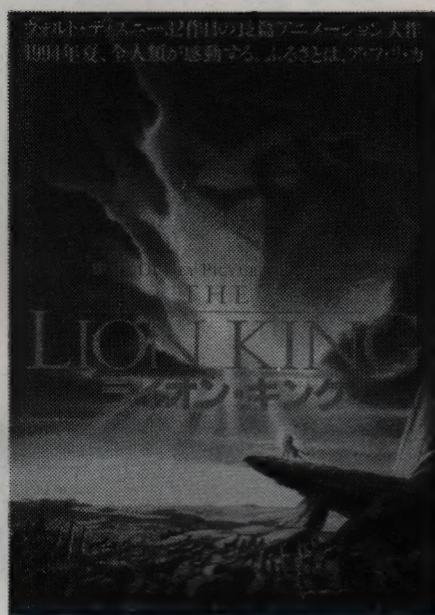
1. スペイン留学中
2. (夫)「私でいいの？」と言われた気がする。
(妻)「僕じゃダメ？」と言われたと記憶している。
3. (夫)食事が美味しい。
(妻)いつも一緒にいられる。

94年1月29日挙式
ディジタルメディア制作部
牧野　幸文
みち世

1. Ｂ－14教室
2. 黙して語らず、五十歩百歩
3. 瀬津丸君がうらやましがる時。

93年11月27日挙式
第五AM研究開発部　八巻　陽
弘子

1. 僕の弟の妻と彼女が友達だった。
2. 元日、初日の出を見にいった海岸で、一緒に暮らしたいねと伝え、3ヵ月後「結婚しようね」と言った。
3. (夫)「おかえりなさい」と笑顔で迎えてくれる時。
(妻) 遠距離でつきあっていたので、今は新幹線の時間を気にしないでずーっと一緒にいることができる。

93年12月25日入籍
大阪中央営業所
マグネティックバイセガ　豊田　泰高
千秋

1. 大阪北営業所のころ事務員をしていた
2. ノーコメントです。スイマセン。
3. 仕事が終わって家に帰って来た時。夜遅く帰ってもいつも待ってくれている。

93年12月12日挙式
国内戦略企画室　牧　永都子(旧姓：六鹿)
秀彦

1. 会社。AM1研から私のいたAM施設・営業企画部へ転属してきた。
2. なかったように思う。
3. 1）蔵書が増えた。パソコンゲームが増えた。猫が増えた。
2）苦手な家事をダンナがやってくれる(一人暮らしよりラクだ)

★MOVIE
LION KING
ライオン・キング

ウォルトディズニー32作目の長編アニメーション「ライオン・キング」は、誕生、死、自立、責任、放浪、そしてロマンスーサークル・オブ・ライフーをテーマにアニメ史上かつてない壮大なスケールで描かれる感動のミュージカル・アニメーション大作です。

主人公シンバは王になることを義務づけられ、早く、大人になることを夢みていました。しかし、邪悪な叔父スカーの罠にはまり、父は殺され、自らも放浪の身となってしまいます。ある日、恋心を抱く幼なじみのナラが現われ、プライド・ロックに戻り闘ってほしいと話します。シンバは愛するナラのために勇気をふり絞り、立ち上がることを決心。敢然と決闘の場へ向うのですが……。

アフリカの雄大な自然を背景に、物語は時に激しく、時にロマンチックに進んでいきます。

コンピュータ技術を駆使し、3年以上の歳月をかけて完成。日本では7月中旬より公開予定。

セガの直営店でしか手に入らないプライズも、お見逃しなく！

編集委員のひとりごと
▼本当にあった恐ろしい話▲

私が小学1年生のときに、姉と2人で別荘に遊びに行ったときのことです。

ちょうど、「別荘の辺りを変質者がウロチョロしているのでご注意ください」とTVで放送していたので、部屋で遊ぶことにしました。やがて夜が来ました。姉の部屋に入ると、鏡台に向かっていた姉が髪をとかしながら私に言いました。

「急いでお巡りさんを呼んできて」

そう言った姉の顔を見て、私は急いで別荘を出ました。お巡りさんを連れて帰ると、姉はまだ鏡台の前に座っていましたが、急にお巡りさんに近づき、

「ベッドの下に人がいる！」

と、叫んだのでした。

そうです。姉は、鏡台に映った後ろのベッドの下に、斧を持った変質者が隠れているのを、お巡りさんが来るまで知らんふりをしていたのです。本当にあった恐ろしい話でした。

SEGA DIVING CLUB

★ダイビング・クラブ 西伊豆　大瀬崎ツアー合宿★

梅雨前の最後の晴天の週末となった6月4～5日、ダイビング・クラブの今シーズン最初のツアー合宿が、西伊豆大瀬崎で行われました。

参加したのは、海と魚をこよなく愛する♂7名（トホホホ…）。しかし、梅雨前のドピーカン天気に皆ウキウキ。水温も20度まで上がっていたので、快適なダイビングが楽しめました。メンバーはいずれもフィッシュ・ウォッチング（一部ハンティング？）派とカメラ派のどちらか。それぞれに思い思いのスタイルで、海中の世界を堪能しておりました。写真のミノカサゴ、ウツボ、ベラ、イワシ、タイ、タコなどなど竜宮城状態!? ソーセージでの餌付けに悦に入っている（写真）人も。

一泊二日で、3本潜った短いツアー合宿でしたが、帰路の途中には沼津港の魚市場にあるお店で、新鮮な魚料理を思う存分食べることができ、大満足。

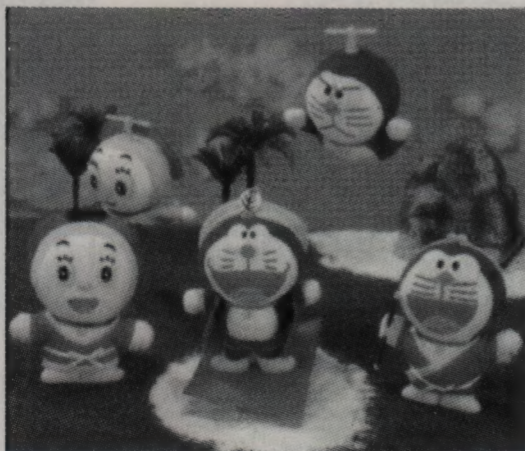
こーんな楽しい海の中とツアーを楽しめるダイビング・クラブでは、女性のクラブ員を大募集中！海が好きな方、魚が好きな方、魚とお友達になりたい方、魚を食べるのが好きな方、ダイビングって一度やってみたいと思っている方、単に海に行くだけでもいい方などなど、どなたでも結構です。お気軽にご連絡ください。お待ちシテイマス！

〈連絡先　総務部　大野（5736-7101）まで〉
〔レポートは第一日目に、ダイブ・コンピューターを失くして落ち込んでいる、UMEでした。〕

★社販のお知らせ

只今、UFOキャッチャー用の景品（1箱100個入り）を期間限定（申込書94年9月26日到着分まで）にて社内販売しております。

お値段は、一律消費税込4,120円。ご希望の発送先へ無料で配送します。（現在は現金のみで扱っていますが、いずれは給与引落としも可能）。

ご家族、親類、お友達などへのプレゼントやちょっとしたパーティーの景品などに利用できると思います。かっこいいもの可愛いものなど16種類ほどご用意しておりますので、ぜひこの機会にご利用くださいますよう、よろしくお願いします。カタログ申込等お問い合わせは、国内販売事業部プライズ販売課・内線7700・鳥次までご連絡ください。

★今回は、プレゼントクイズはお休みです。次号をお楽しみに！ごめんネ

NEW PRODUCTS

■メガCD用

シャイニング・フォースCD

Ⓒ SEGA 1992、1993、1994

メガCDの機能をフルに生かし、しかもスピーディー。GG版で発売された外伝Ⅰ＆Ⅱの内容をもとにグラフィックとサウンドも強化。

7月22日発売予定　定価7,800円（税別）

■GG用

なぞぷよ　～アルルのルー～

Ⓒ 1994 COMPILE

ゲームギアのぷよが今までよりくっついたり、はじいたり、とてもリアルに可愛くなって新登場。また、20体のユニークな魔導キャラが登場し、ストーリー仕立てで全200問の問題を出題。敵キャラからアイテムを手に入れることによってロープレ気分も楽しめます。

7月29日発売予定
定価3,800円（税別）

■MD用

Jリーグ　プロストライカー2

Ⓒ 1994 SEGA

去年発売された「プロストライカー」シリーズに引き続き、最強のJリーグゲームが誕生。新たにJリーグ入りした「ジュビロ磐田」「ベルマーレ平塚」はもちろん、JEFのスーパールーキー城も登場。選手は全員実写撮り込みなので超リアル。サウンドにもこだわって、気分は「Jリーグ」そのもの。

7月15日発売予定　定価7,800円（税別）

■MD用

ダイナマイト　ヘッディー（GG用も3800円で同時発売）

「ガンスターヒーローズ」でおなじみのトレジャーから、人形の国で繰り広げられる痛快アクションゲーム登場。主人公は頭のとれた人形「ヘッディー」。頭を武器にしてガンガン進め。

8月5日発売予定
定価6,800円（税別）
Ⓒ 1994 SEGA
Ⓒ 1994 TREASURE

■MD用

美少女戦士セーラームーン

Ⓒ 武内直子・講談社・テレビ朝日・東映
Ⓒ 動画　MA－BA 1994

子供から大人まで大人気の美少女戦士セーラームーンが遂にメガドライブ版で登場。新しい技も使えてステージも豊富。うさぎちゃんが月にかわって「おしおきよ。」

7月8日発売予定
定価8,800円（税別）

■GG用

JリーグGGプロストライカー'94

Ⓒ 1994 SEGA

Jリーグの全チーム192名のプレイヤーが実名データでフルラインナップ。全選手のプロフィールが写真とデータで見れる「選手カード機能」付き。対戦ケーブルを付ければ自分のオリジナルチームを作って東西アールスター戦も楽しめるよ。

7月22日発売予定　定価4,800円（税別）

Around the AM

セガワールド　生桑(イクワ)

セガワールド生桑は、昨年の12月11日にオープンした郊外方の複合施設です。

同施設内にカラオケのある当店は、四日市市の新しいプレイスポットとして家族連れのお客様からカップルまで、様々なお客様で賑わっています。

店内１Ｆフロアには、デイトナＵＳＡを筆頭に、バーチャファイター、ジュラシックパーク、スターライトフォーチュン、ドリームパレス等セガの最新ゲームがズラリと揃っております。

また２Ｆフロアメダルコーナーでは、ビンゴパーティー、ロイヤルアスコットなど大型メダルゲームを中心に、多様なゲームがお客様を待ちかまえております。

現在この複合施設の隣では、都市型温泉リゾートを建設中で、そちらがオープンすれば完成となります。

セガワールド生桑では、毎月様々なイベントを開催しており、これからも斬新なイベントや最新のゲーム、そしてセガワールドの名に恥じないヒューマンサービスで他店の一歩先を歩んで行きたいと思います。

どうぞ皆様、三重県にお立ち寄りの際には、ぜひ一度当店にご来店くださいませ。スタッフ一同心よりお待ちいたしております。（中野店長より）

■店舗概要
所在地：三重県四日市市生桑町字川原崎229ー１
面積：858m²
オープン日：1993年12月11日
スタッフ数：社員２名　アルバイト15名
店長名：中野　研
売上目標：2000万円
店舗スローガン：三重県No.１店舗の確立

セガワールド夏見(ナツミ)

セガワールド夏見は奈良県と三重県の県境の近くに位置している（株）オークワ（スーパーマーケット）を中核とした複合型施設（リバーサイドマーケット）の１テナントです。

奈良県と三重県の県境近くと聞いて、田舎だなと想像される方が大半だと思いますが、正しくそのとおりの田舎です。お店の近隣を見渡せば、当たり一面田んぼが広がり、その後方には小さな山々が連なっており、何となくのどかな雰囲気が漂うところです。

しかし、マーケットの前の国道沿いには、ここ４、５年の間に様変わりし、ファースト・フード店やホームセンター等が相次いで出店しており、まだまだ発展していく可能性の高い地域です。したがって競合店が出店する可能性も少なからずあり、当店としても、今のうちに地盤固めをしておかなければなりません。私自信も含めて、まだまだ未熟であり、課題は多いですが、スタッフ全員でその課題に取り組み、売上計画必達に向けて邁進していきたいと思います。

最後に、今日までの売上が構築できたのは、スタッフ各々の努力の結果であり、私自身スタッフには非常に感謝しております。そして、今後のさらなるレベルアップを期待しています。（西島店長より）

■店舗概要
所在地：三重県名張市夏見字浅尾19ー３
面積：825m²
オープン日：1993年12月３日
スタッフ数：社員３名　アルバイト14名
店長名：西島　信孝
売上目標：2450万円
店舗スローガン：創客による地域の地盤固め

SEGA HARMONY VOL.129 発行日　1994年７月１日
発　行　(株)セガ・エンタープライゼス　編集・企画／広報企画室　梅村宗宏・寺嶋リカ